DE LA GRĂDINAR LA BUSINESS COACH

Principii practice
pentru o creștere
accelerată în carieră

Loránd Soares Szász

Cluj-Napoca, 2014

De la grădinar la business coach

Principii practice pentru o creștere accelerată în carieră

Loránd Soares Szász

Cluj-Napoca | 2014

Dedic această carte părinților mei pentru educația oferită, mentorilor mei pentru încrederea acordată și scumpei mele soții, Vania, pentru faptul că este o inspirație continuă pentru mine și pentru că m-a iubit când eram un simplu grădinar. :)

„Oamenii care răzbat în această lume sunt cei care se ridică și caută circumstanțele pe care și le doresc, iar dacă nu le găsesc, le creează.”

George Bernard Shaw

ISBN 978-973-0-16005-5

CUPRINS

Prefață 6

Înainte de primul capitol – Nu citi această carte 13

Capitolul 1 – Principiul succesului 16

Capitolul 2 – Principiul pasiunii 27

Capitolul 3 – Principiul încrederii 34

Capitolul 4 – Principiul dedicării 44

Capitolul 5 – Principiul creșterii 55

Capitolul 6 – Principiul mediului 71

Capitolul 7 – Principiul sacrificiului 84

Capitolul 8 – Principiul norocului 93

Capitolul 9 – Principiul echilibrului..... 97

În loc de ultimul capitol – Acțiune 103

Prefață

Probabil că mă cunoști ca *„grădinarul devenit business coach”* sau *„tânărul inconștient care deschide o firmă de business coaching în provincie și, în doar patru ani, ajunge cel mai bun speaker din România și unul dintre cei mai căutați antrenori de afaceri din țară”.*

Acestea sunt porecle pe care le-am primit din partea presei, a colegilor de breaslă și/sau a persoanelor cu care am intrat în contact.

În 2008, după doar patru ani de carieră în Portugalia, lucram în cea mai mare companie de business coaching (antrenori de afaceri) din lume, ActionCOACH. Eram cel mai tânăr din Portugalia, Europa și, cel mai probabil, din lume. La 24 de ani, aveam deja ocazia să lucrez cu companii care aveau și au o cifră de afaceri de zeci de milioane de euro și mii de angajați.

În 2012, după doar 3 ani și jumătate de activitate în România, eram considerat unul dintre cei mai buni speakeri din țară, premiu pe care l-am primit oficial în decembrie 2013. Firma pe care o conduceam și o conduc și în acest moment, Coaching4you, după doar patru ani de activitate de la deschidere, ajunge să fie compania care organizează cele mai mari și cele mai dese traininguri și seminarii din țară, depășind de cel puțin două ori orice competitor din acest domeniu.

Din afară, ambele experiențe, atât cea din Portugalia, cât și cea din România, par succese peste noapte. În realitate, însă, au fost multe greșeli, multe lecții învățate și multe experiențe acumulate. Au fost și seri petrecute în plânset și zile cu bucurii de nedescris. Au fost sute de cărți citite, sute de ore petrecute în traininguri și zeci de ore ascultând cărți audio. Toate acestea mi-au influențat viața într-un mod radical, ducând cariera și afacerea mea spre culmi ale succesului la care nici nu visam.

De ce am scris această carte

Am decis să scriu această carte ca să îi ajut pe oameni să evite greșelile pe care le-am făcut eu și, în același timp, să-i încurajez, arătându-le că se poate. Unul dintre mentorii mei preferați, Brian Tracy, spunea la un moment dat că *„Nu contează de unde vii, contează încotro te duci."* Mă bucur mult că acest lucru s-a adeverit și în viața mea, pentru că, de unde veneam eu, nu îmi oferea nici o perspectivă spre o carieră și o viață atât de frumoasă, precum cea pe care o trăiesc acum.

Povestea mea și legătura cu această carte

M-am născut în Reghin, orașul cunoscut pentru frumoasele instrumente care erau trimise cu ceva timp în urmă în toată lumea. Am crescut într-un mic sătuc de lângă Reghin, în Fițcău, sătuc cu un peisaj pitoresc extraordinar, retras de civilizație, agitație și cultură.

„Nu contează de unde vii, contează încotro te duci."
Brian Tracy

La școală, am încercat să fiu sârguincios, ca să fiu cel mai

bun. Am și reușit să iau tot timpul premiul întâi sau, în cel mai rău caz, premiul doi. Da, trebuie să recunosc că eram foarte puțini în clasă. Atât de puțini încât clasele I-IV erau într-o singură clasă și nici așa nu depășeam 20 de elevi.

Până la vârsta de 9 ani, nu știam nimic altceva decât să mulg vacile, să merg cu caprele la păscut, să lucrez pământul, să strâng fânul și alte activități gospodărești tipice unui copil de la țară. Și nu vreau să mă înțelegi greșit, a fost frumos. Am avut o copilărie grea, dar frumoasă, care mi-a influențat semnificativ restul vieții.

Tot până la această vârstă, știam o singură limbă și aceasta nu era româna. Practic, 99 % dintre locuitorii satului Fițcău erau români de etnie maghiară, singurul român fiind pădurarul, dar și el știa maghiară.

De la țară la oraș

La vârsta de aproape 10 ani, ne-am mutat la oraș, atunci când tata s-a reprofilat complet. După ce fusese contabil în primii ani de căsnicie, s-a întors în satul natal (Fițcău) pentru a fi aproape de părinți și de mediul creștin în care a fost crescut, a devenit zidar, a construit o echipă cu care făcea cele mai bune lucrări din zonă. Mai târziu, a simțit chemarea și a studiat teologia, pentru ca, în 1991, după revoluție, să înceapă activitatea de pastor (preot).

Eu aveam aproape 10 ani când ne-am mutat la Zalău. Atunci, am avut primul șoc din viața mea. De la primul din clasă am ajuns ultimul. De la prieteni cu care mă jucam în fiecare zi, la imposibilitatea de a-mi face prieteni pentru că nu știam o boabă în română. De la un mic sătuc dintre munți, la o reședință de județ. După o perioadă de timp, m-

am acomodat și am început să îmi fac prieteni, după care ne-am mutat din nou. Și am continuat să facem acest lucru până când am ajuns la liceu, în Cluj-Napoca.

La liceu

La îndrumarea părinților, am mers la liceul teologic, unde, pentru prima dată, am dat peste libertate și am început să fac toate prostiile pe care mi le-am imaginat și unele pe care nici nu mi le-am imaginat. De la un elev sârguincios, am ajuns un chiulangiu și, de la un băiat la locul lui, am ajuns un rebel. A fost cât pe ce să fiu exmatriculat din liceu, dar am găsit bunăvoință și înțelepciune din partea conducerii ca să pot continua.

Am terminat liceul, am luat și bacalaureatul din prima, spre surprinderea mea. Nu îmi ardea de facultate, dar, ca să închid cumva gura părinților și să scap de presiunea rudelor și cunoștințelor, am intrat la o şcoală postliceală. Cea mai ușoară pe care am găsit-o: postliceala de secretariat. Ne învăța să dactilografiem la mașina de scris. Acum că scriu această carte, îmi dau seama că îmi este de folos pentru că scriu destul de repede pe tastatură.

După primul an de postliceală, am dat și la facultate. La Studii Europene. Suna bine. După un an de frustrări, am mai dat și la Psihologie, de data aceasta la secția maghiară. Între timp, terminasem postliceala cu brio și primeam diploma mea de secretar, singura diplomă cu care aveam să rămân după cea de bacalaureat.

În tot acest timp, a trebuit să lucrez în fiecare vară ca să plătesc chiria, internatul, facultatea sau alte cheltuieli aferente șederii mele în Cluj. La 18 ani, aveam un vis. Să

îmi cumpăr o bicicletă. Am muncit două veri, una chiar în Ungaria, ca să-mi pot cumpăra bicicleta visată, după care m-am dus într-o tabără să le arăt tuturor prietenilor ce bicicletă șmecheră am eu și mi-au și furat-o în prima noapte.

Plecarea în Portugalia

După un an de Psihologie și doi ani de Studii Europene, am întrerupt studiile, decizie care i-a șocat pe părinții mei, probabil că i-a și dezamăgit. La momentul respectiv, mă întrebam și eu dacă am luat o decizie bună sau nu, dar acum pot să spun și eu ca Mark Twain: *„Nu am lăsat niciodată școala să se amestece în educația mea.”*

> ***„Nu am lăsat niciodată școala să se amestece în educația mea.”***
> Mark Twain

După câteva săptămâni, am plecat în Portugalia, în speranța unei vieți mai bune și cu dorința arzătoare de a nu mai lucra fizic, ci de a lucra cu mintea. Aveam un vis măreț: să pot lucra la costum și cravată. În ultimii ani, mi-a mai trecut. :)

Săracii mei părinți, după ce au văzut cum investiția lor în facultate, chirie, mâncare și altele s-a transformat în cheltuială inutilă, au trebuit să se mai împrumute cu încă o sută de euro ca să îmi cumpăr biletul de autobuz spre Portugalia... bilet doar dus.

Aici, este pentru prima dată când ajung să depind doar de mine și să înțeleg cât de bine era când tata și mama rezolvau tot. Aici, este prima dată când trebuie să trăiesc din ce câștig fără să ajung pe străzi. Aici încep lecții

dure de viață. Aici încep experiențe grele și provocatoare. Aici încep învățături pe care aș fi preferat să le învăț din cărți, nu din realitatea dură. Până la urmă, să dai cu capul în viață doare și doare tare. **Practic, aici începe cariera mea.**

Cum este structurată această carte?

Fiecare capitol conține un principiu care m-a ajutat să cresc rapid în carieră și în viață. Fiecare principiu îl prezint prin prisma experienței mele, povestind o situație sau mai multe din cariera mea, în care s-a evidențiat cel mai mult acest principiu.

Mai apoi, descriu felul în care tu poți să aplici acest principiu în cariera și viața ta.

La sfârșit, acolo unde este cazul, îți ofer și un exercițiu practic pe care-l poți face ca să treci de la teorie la acțiune și să vezi rezultatele cât mai repede. Aici, te îndemn să faci fiecare exercițiu, altfel, o să fie doar o carte interesantă cu povești motivante.

Cartea nu se dorește a fi o autobiografie sau o istorisire amănunțită a acțiunilor întreprinse de-a lungul vieții mele. Această frază a sunat pompos... *„de-a lungul vieții”…* să nu uităm că am doar 31 de ani și voi mai da de multe ori cu capul. :)

Mi-aș dori să fi știut toate aceste principii atunci când am început cariera mea, dar nu am avut această binecuvântare, totuși, creșterea a fost spectaculoasă și într-un timp foarte scurt. Imaginează-ți ce poți să faci tu dacă

ești la început de carieră sau cât de multe îmbunătățiri poți să aduci vieții tale, dacă ai deja o carieră.

Când experiența nu e experiență

Mulți oameni vin și îmi spun: „*Lorând, am douăzeci de ani de experiență”.* Mă uit cu tristețe la ei și le spun: „*Tu ai de fapt un an de experiență pe care l-ai repetat de douăzeci de ori.”* Ei trăiesc o viață monotonă, repetitivă și lipsită de pasiune. Merg zi de zi la locul de muncă pe care-l urăsc. Eu obișnuiesc să-i numesc chiar *masochiști.* Să continui să faci ani la rând un lucru care nu îți place este masochism curat.

Nu în ultimul rând, vreau să-ți atrag atenția asupra faptului că, în timp ce citești cartea, probabil că o să vezi diferite greșeli gramaticale sau de exprimare. Am scris această carte în două zile și fără să trec prin mâna unei edituri. Nu sunt scriitor profesionist și, uneori, aleg să folosesc un limbaj simplu și direct ca să ai sentimentul că îți povestesc eu personal, plus că, în acest fel, mai am și plăcerea să enervez profesorii mei de română din școală și din liceu. :)

Dacă, totuși, observi greșeli care nu dau bine într-o carte, mi-ar face mare plăcere să mi le semnalezi pentru a le putea corecta la următoarele ediții.

Spre încheiere, vreau să te îndemn să faci din cariera și din viața ta un succes și un exemplu pentru cei din jur. Trăiește în așa fel încât să fii mândru de ceea ce ai făcut și muncește atât de mult și atât de bine, încât, într-o zi, semnătura ta să fie numită autograf.

Înainte de primul capitol

Nu citi această carte dacă...

„Lucrul cel mai important este
să fii gata în orice moment
să sacrifici ceea ce eşti
pentru ceea ce ai putea deveni.”
Charles Dickens

Înainte să citești cartea, vreau să mă asigur că, dacă o faci, îți este de un real folos.

În această carte sunt ascunse mici secrete, principii le-am numit, care m-au ajutat să fac schimbări radicale în viața mea și cu ajutorul cărora am ajuns de la un copil de la țară la un antreprenor de succes. În cazul în care ești mulțumit de felul în care evoluează cariera ta, de cum îți merg afacerile, de cât de fericit ești în căsnicie, de cât de mulți bani câștigi, de cât de mult succes ai acumulat, de cât de mult timp liber ai pentru familia ta și hobbyurile tale, de cât de bine arăți, de cât de sănătos ești, de cât de realizat te simți cu ceea ce faci și de cât de împlinit ești în viața ta spirituală, te rog să nu citești mai departe.

Această carte este doar pentru cei care doresc să schimbe ceva în viața lor. Dacă este cazul tău, atunci, te rog, citește mai departe pentru că aici vei găsi principii simple, dar extrem de puternice pentru a transforma viața ta.

Însă, vreau să te asigur că doar citirea cărții nu te va duce nicăieri, ba mai mult, te va frustra și mai tare. Dacă

vrei să schimbi ceva în viața ta și nu știi cum să faci acest lucru, este frustrant, dar dacă vrei să schimbi ceva în viața ta și știi cum să o faci, dar nu o faci, este de două ori mai frustrant.

Formula secretă a schimbării

Pentru început, înainte să îți prezint aceste mici secrete, vreau să îți ofer formula matematică pentru schimbare. Orice schimbare ai dori să faci în viața ta, trebuie să o faci cu această formulă. Toate schimbările pe care le-ai făcut până acum, le-ai făcut cu ajutorul acestei formule, fie că ai făcut-o conștient, fie inconștient.

Formula este:
I + V x PP > R

I = Insatisfacție
V = Viziune
PP = Primii pași
R = Rezistență

Când vrei să schimbi ceva în viață, prima dată trebuie să ajungi într-o poziție de insatisfacție față de acel lucru. Dacă ești mulțumit de mașina pe care o ai, nu o să vrei să o schimbi. Dacă ești mulțumit de cât câștigi, nu o să vrei mai mult.

La această insatisfacție se adaugă viziunea, se înmulțește cu primii pași și toate acestea împreună trebuie să fie mai mari decât rezistența la schimbare.

Dacă nu ești mulțumit de cât câștigi și ai o viziune despre cât îți dorești să câștigi, adaugă primii pași în

direcția respectivă (despre cum să faci primii pași vorbesc în primul capitol din această carte) și asigură-te că rezistența la schimbare nu este mai mare decât aceste lucruri.

Al doilea aspect de care mi-aș dori să ții cont este că: nu vreau să fi de acord cu ce scriu. Nu am scris povestea mea ca lumea să citească și să spună… *da, da, da*. Tradus în limbaj academic: *beee, beee, beee*, ca oile.

Sunt ferm convins că ***„dacă toată lumea gândeşte la fel, înseamnă că nimeni nu gândeşte.”*** Benjamin Franklin

Cartea descrie parcursul pe care l-am avut și ce a funcționat pentru mine, nu înseamnă că numai așa se poate și că dețin adevăruri absolute. Sunt pur și simplu bune practici pe care le-am învățat, le-am testat și am constatat că funcționează.

Capitolul 1

Principiul succesului

„Succesul este o călătorie, nu o destinație.
Ceea ce faci este adesea mai important
decât ceea ce rezultă.”
Arthur Ashe

În acest capitol, o să îți dezvălui formula secretă a succesului, formulă care te poate ajuta să îți îmbunătățești cariera, căsnicia, afacerea, relațiile și viața în general. Vei putea obține mai mult din timpul investit la locul de muncă sau în afacerea ta. Vei ști ce să faci ca să ai relații mai împlinite și o viață extraordinară în căsnicie.

Datorită acestor informații, nu vei mai trece prin zeci de experiențe neplăcute și provocări ca să descoperi ce funcționează și ce nu. Nu vei mai pierde încă un an încercând să obții toate acele lucruri la care ai visat la început de an.

În acest capitol, doresc să vorbesc despre succes, pentru că, în fond și la urma urmei, această carte este despre succes. Deși toate principiile concentrate în carte sunt orientate spre carieră, consider că aceste principii se pot aplica în toate aspectele vieții noastre.

Înainte de a obține succes în carieră, căsnicie, afacere sau în viață, este nevoie să ne transformăm în persoana potrivită pentru a avea succes.

În urmă cu câțiva ani, am auzit o definiție interesantă pentru succes: *succesul înseamnă să ai tot ce se poate cumpăra cu bani, dar fără să renunți la lucrurile care nu se pot cumpăra cu bani.* Nu sunt neapărat de acord cu această afirmație, dar pe mine m-a făcut suficient de curios ca să studiez mai mult acest aspect al succesului. Din fericire, sunt sute de cărți pe această temă și s-au făcut nenumărate studii care arată în aceeași direcție.

Primul meu loc de muncă

Când am ajuns în Portugalia, avem nevoie urgentă de un loc de muncă de unde să îmi câștig existența și poate, să pot da înapoi banii împrumutați de părinții mei pentru biletul de autobuz. În acel moment, încă nu știam limba portugheză, de fapt știam să zic *Bom dia* (Bună ziua) și *Beijinho* (pupic). Portughezii sunt foarte pupăcioși. De fiecare dată când te întâlnești cu o prietenă, vă pupați pe obraz. Când ești prezentat cuiva pentru prima dată, te salută cu doi pupici pe obraz. La început chiar îmi plăcea, așa că am învățat repede cum se spune *pupic*.

Evident că, având un vocabular atât de bogat în portugheză, avem o dificultate destul de mare în a obține un loc de muncă decent, la costum, așa cum visasem eu când am plecat din România.

Primul loc de muncă cred că era și singurul pe care l-aș fi putut găsi, a fost în grădinărit. Nu aveam nevoie de mult vocabular ca să tai iarba, să ud florile, să plantez copaci sau să întrețin gazonul.

Era un loc de muncă care nu îmi plăcea și nu fluturam cartea mea de vizită în fața tuturor, dar, învățat fiind cu munca câmpului și pentru că nici nu aveam de ales, am acceptat.

În prima lună, mă trezeam în fiecare dimineață la ora cinci, făceam un duș, mă îmbrăcam și plecam pe jos spre casa șefului meu. Era un drum de aproximativ 5 km... de fapt, erau exact 4,6 km. Am verificat acum pe Google Maps. :) Și, să nu crezi că făceam acest drum pe jos de dragul exercițiului sau pentru că nu exista transport public. Nu, o făceam pentru că pur și simplu nu aveam bani de bilet de autobuz.

După 40 de minute de mers pe jos, cu încălzirea făcută, cum zicea șeful meu, ajungeam la casa lui de unde plecam împreună spre prima grădină. De multe ori, munceam cot la cot, dar și de mai multe ori, mă lăsa singur să îmi fac treaba și el pleca la locul lui de muncă. Da, pentru că omul avea și un loc de muncă. Era un om bun, dar era un lucru la el care mă intriga enorm... chiar mă enerva, dar despre asta o să îți scriu mai multe în capitolul următor.

Nu o să îți povestesc cum am tăiat gazonul sau cum mă înțelegeam cu proprietarii caselor în care intram să întrețin grădina. Nici nu am de gând să îți descriu cât de greu era să mă trezesc în fiecare zi la cinci, să muncesc câte 10, 12 sau chiar 14 ore pe zi, după care mergeam din nou pe jos acasă, mă culcam în pat, plângeam de dor, după care mă culcam și a doua zi o luam de la capăt.

Poate ar trebui să îți spun ceva despre temperaturile insuportabile din însorita Portugalie, temperaturi care mă

făceau să nu îmi doresc să fac baie pentru că oricum eram ud până la ciorapi, să nu zic până la chiloți, că nu e foarte academic.

Însă, am continuat să învăț munca de grădinărit. Să fur meserie. Să îi cer șefului meu să mă învețe tot ce știe despre flori, plante și iarbă. Am continuat să-l rog să îmi arate cum se face, după care să mă lase să fac și eu. Am insistat să nu mai vină cu mine dimineața, să îmi lase mașina, să îmi spună unde să mă duc și ce să fac și el să își vadă de treabă. Am început să caut pe internet poze cu grădini, să mă documentez, să învăț cum se zice în portugheză la fiecare plantă, floare și tip de iarbă. Am cerut ajutorul unui prieten să mă învețe câteva cuvinte ca să mă pot descurca când mă întâlnesc cu clienții.

Ajungeam epuizat acasă în fiecare zi, dar în mintea mea se repetau la nesfârșit două cuvinte: *Loránd, învață și muncește, învață și muncește, învață și muncește!*

S-a produs schimbarea

Am învățat atât de mult și am muncit atât de bine, încât după două luni la firma respectivă, șeful meu, pe care o să-l cunoști mai bine în capitolul următor, mi-a spus că ar dori să dezvolte afacerea, să aducă mai multe persoane în firmă și ar vrea să mă pună supraveghetor peste ceilalți muncitori. Nu am mai apucat această perioadă pentru că după încă o lună am plecat din firmă și m-am angajat la un colegiu particular, în întreținere.

Din dorința mea arzătoare de a face ceva în viață, de a câștiga mai mult, am aplicat în viața mea, fără să realizez, formula succesului, o formulă pe care mai târziu am învățat-

o și care m-a ajutat să obțin creșteri mai rapide și mai mari în carieră, să ajung să lucrez în cea mai mare companie de coaching din lume, după doar 3 ani față de acest moment. Ba mai mult, m-a ajutat chiar să am o căsnicie mai fericită și rezultate financiare mai bune.

William Shakespeare spunea: *„A fi sau a nu fi, aceasta este întrebarea”.* Avea mare dreptate. În jurul acestui verb se învârte succesul nostru. A FI.

Formula secretă a succesului

Formula secretă a succesului, pe care nu am inventat-o eu, nici măcar nu am descoperit-o eu... aș vrea eu să fiu atât de inteligent, este:

A FI x A FACE = A AVEA

Majoritatea oamenilor se concentrează pe a avea. Vreau să am mai mulți bani, vreau să o mașină mai bună, vreau să am o casă mai confortabilă, vreau să am mai mulți bani ca să-mi dau copiii mei la o școală mai bună, vreau să am relații mai bune, vreau să am o căsnicie mai fericită, vreau să am o carieră de succes, vreau să am... vreau să am... vreau să am…

Concentrarea ta, evident, dacă vrei să ai succes, ar trebui să fie pe A FI. Dacă vrei să ai mai mulți bani, investește prima dată în tine ca să devii un om mai bun și un profesionist mai bun. Dacă devii mai bun, o să poți să faci lucrurile mai bine și o să începi să câștigi mai mult. A AVEA este o consecință, nu un scop. Obișnuiesc să spun că, *banii fug de oamenii care fug după bani.*

Legea atracției chiar funcționează?

Când țin cursuri la facultăți sau seminarii pentru tineri, deseori primesc următoarea întrebare la sfârșit: „*Loránd, am cinci mii de euro, în ce crezi că ar trebui să investesc?”* Răspunsul meu este întotdeauna același, un răspuns care este incomod, uneori supără sau chiar enervează, dar un răspuns care are la bază această formulă a succesului. Le spun: „*investește în tine ca să nu mai pui întrebări din astea stupide”.*

Î: Loránd, în ce să investesc?
R: Investește în tine ca să nu mai pui întrebări din astea stupide.

Probabil că zâmbești, dar este un adevăr trist. Toți vrem să avem, dar, ca să avem, trebuie să facem și ca să facem, trebuie să fim.

În urmă cu ceva timp a apărut o carte și un film în care s-a dezbătut legea atracției. Este o carte foarte interesantă, dar lipsește un singur cuvânt, cuvânt fără de care legea atracției nu este nimic altceva decât o mare aburealã: MUNCA!

Nu am cunoscut niciun om de succes care a ajuns să dețină o afacere de milioane de euro pentru că a stat pe o canapea și a gândit pozitiv. Nu am cunoscut nici o persoană care a dezvoltat o rețea de succes stând pe un deal și meditând sau gândind pozitiv. A face este un pas esențial spre rezultate în viață.

Același lucru se aplică și la această carte. Aici vei găsi multe informații care să te ajute să îți crești într-un mod

accelerat cariera, dar, pur și simplu citindu-le, nu se va întâmpla nimic. Ce vreau să spun cu asta este că nici cuvântul A FI nu putem să-l scoatem din ecuație.

Oamenii care folosesc formula pe jumătate

Poți să lucrezi din greu, dar dacă nu investești în tine, rezultatul va fi la fel. Probabil că și tu cunoști persoane care au aplicat doar jumătate din această formulă și rezultatele nu au venit. Cu siguranță ai și în familie pe cineva care a învățat toată viața, facultate, masterat, doctorat, după care a doua facultate și încă un masterat și acum lucrează ca și casieriță.

Nu sunt împotriva educației formale, sunt împotriva prostiei. Inteligent nu este cel care știe multe, ci cel care aplică ce știe.

Mai există și a doua categorie de oameni. Cei care muncesc din greu toată viața și tot nu au nimic. Cu siguranță că ai un unchi, o mătușă, o bunică sau chiar un tată sau mamă, pe care i-ai văzut consumându-și viața cu munca și, totuși, nu au contul bancar plinuț. Oamenii care muncesc mai mult nu câștigă mai mult, ei doar fac, iar A FACE este doar o parte din formulă. Aceștia nu investesc în ei, în a fi mai buni, în a avea valori și cunoștințe mai bune.

Jim Rohn sintetizează foarte frumos acest aspect spunând: *„Nu-ți dori o viață mai ușoară, dorește-ți să devii mai bun!”*

Această formulă poate să îți schimbe radical cariera sau chiar viața, dar pentru asta

> ***„Nu-ți dori o viață mai ușoară, dorește-ți să devii mai bun!”***
> *Jim Rohn*

trebuie prima dată să devii un om mai bun, ca să poți să faci lucrurile mai bine și atunci, cu siguranță, vei avea rezultate mai bune.

Cum să aplici această formulă?

Acum te invit să exersezi această formulă, pentru că pur și simplu nu este suficient să o știi. Poate că ai participat deja la cursurile mele și poate că ai auzit această formulă, dar, dacă încă nu ai aplicat-o, acum este momentul. Mâine este deja prea târziu și ieri este deja istorie. Fă-o acum.

Ia un pix și o foaie și împarte foaia în trei coloane. În prima coloană scrie A FI, în a doua coloană A FACE și în a treia coloană A AVEA.

Scrie în a treia coloană (A AVEA) ce vrei să ai. Îți recomand să te oprești la maximum trei lucruri. În viitor, poți să faci pentru orice aspect din viața ta acest exercițiu, dar, pentru moment, să ne oprim la trei.

După ce ai scris ce vrei să ai, treci în coloana din mijloc și scrie ce ar trebui să faci ca să ai acel ceva. Mai jos, o să dau și un exemplu ca să înțelegi mai bine.

După ce ai terminat de completat și coloana din mijloc, treci la prima coloană și scrie ce ar trebui să știi și cum ar trebui să fii ca să poți face acele lucruri care sunt scrise în a doua coloană. Nu te îngrijora cu ultima coloană, aceea este o consecință, nu un scop. Scopul este să devii omul care trebuie ca să poți face ceea ce trebuie, ca să ai ceea ce îți dorești.

Exemplu din viața mea personală:

A FI	A FACE	A AVEA
- Să fiu mai atent. - Să fiu răbdător și bun ascultător. - Să fiu plin de surprize, cum eram la începutul prieteniei. - Să fiu mai dedicat. - Să fiu mai spontan.	- Să îi spun în fiecare zi că o iubesc. - Să îi dau flori. - Să o duc la cine romantice. - Să îi dau cadouri. - Să îi fac surprize. - Să o apreciez. - Să o întreb seara cum fost ziua ei și să o ascult.	Vreau să am cea mai fericită soție din lume.

Dacă scopul meu este să am cea mai fericită soție din lume, prima dată ar trebui să investesc în mine. Să devin un soț mai bun, mai atent și mai dedicat ei. Îngrijorarea mea nu trebuie să fie cum aș putea face ca soția mea să fie cea mai fericită din lume pentru că aceasta este doar o consecință.

După ce investesc în mine și mă transform în bărbatul acela, o să pot să fac lucrurile care sunt în coloana din mijloc și, cu siguranță, soția mea, mai repede sau mai târziu, ajunge să fie cea mai fericită soție din lume.

Am ales acest exemplu pentru că este simplu și mie îmi plac lucrurile simple. Totuși, rezultatul, deși este un exercițiu simplu, este că viața mea de căsnicie se transformă complet și pot să trăiesc acea viață personală la care am visat.

Poți să aplici această formulă în următoarele situații:

- ✓ creștere de salar;
- ✓ mașină nouă;

- ✓ casă mai mare;
- ✓ mai mulți bani;
- ✓ căsnicie mai bună;
- ✓ relații mai bune;
- ✓ note mai bune la școală/facultate;
- ✓ mai mult timp liber;
- ✓ copii bine educați;
- ✓ concedii în locuri exotice ... sau pur și simplu concedii;
- ✓ haine mai frumoase;
- ✓ stare fizică mai bună;
- ✓ sănătate;
- ✓ creștere în carieră;
- ✓ viață spirituală mai bună;
- ✓ școală mai bună pentru copiii tăi;
- ✓ un laptop nou;
- ✓ o creștere în cifra de afaceri;
- ✓ o afacere;
- ✓ primul milion de euro;
- ✓ etc.

Practic, formula se poate aplică în toate aspectele vieții noastre.

Ține minte că:

A FI mediocru + A FACE mediocru = A AVEA mediocru

A FI excelent + A FACE excelent = A AVEA excelent

Formula succesului tot funcționează, chiar că o folosești sau nu.

Ca să nu ai nicio scuză, pe următoarea pagină poți aplica și tu formula succesului. Dacă nu încape pe o singură pagină, scrie-mi și îți mai trimit o carte. :)

Aplică acum formula succesului în viața ta

pasul 3 A FI	pasul 2 A FACE	pasul 1 A AVEA

CAPITOLUL 2
Principiul pasiunii

„Succesul nu este cheia fericirii.
Fericirea este cheia succesului.
Dacă îți place ce faci,
atunci vei avea succes.”
Albert Schweitze

În capitolul anterior, ți-am vorbit despre principiul succesului și cum am descoperit această formulă care mi-a schimbat radical viața și cariera, învățând din ce în ce mai mult și lucrând din ce în ce mai bine în grădinărit. Tot atunci, ți-am spus și despre primul meu șef care mă intriga, chiar mă enerva.

În acest capitol, am să îți prezint al doilea principiu, pe care l-am învățat de la șeful meu intrigant și care m-a făcut să înțeleg de ce unii oameni sunt fericiți în munca lor și alții își petrec întreaga viață frustrați.

Acest principiu te poate ajuta să ajungi să mergi la muncă sau la afacerea ta cu plăcere și cu bucurie, să simți satisfacție față de munca ta și să simți cum timpul zboară și orele trec fără să realizezi. Cu siguranță, te va ajuta ca în fiecare dimineață să sari din pat nerăbdător să începi încă o zi și să faci acele lucruri care îți aduc cele mai mari satisfacții.

Te poate ajuta să iei o decizie radicală pentru viața ta, o decizie care să schimbe complet cursul vieții. Cum spune

și Jim Rohn: „*Nu îţi poţi schimba destinaţia peste noapte, dar îți poți schimba direcția peste noapte.”*

Primul meu șef pe care îmi venea să-l plesnesc

Cum spuneam, la început, mergeam împreună cu șeful meu ca să-l ajut în munca pe care o făcea. Era o afacere *one man show*. El era șeful, angajatul, grădinarul, contabilul, șoferul și vânzătorul. Cum se spune pe la noi, *el centra și el dădea cu capul.* Numele lui era Luís și era un om de un bun simț extraordinar. Însă, era un lucru care mă intriga la el. Afacerea lui de grădinărit era o afacere part-time (nici nu știam că există așa ceva), pentru că el era angajat ca șef contabil la o companie multinațională din Porto.

Partea ciudată, care mă intriga pe mine, era că, Luís vroia să renunțe la locul lui de muncă și să fie grădinar full-time. Când mi-a spus prima dată acest lucru, dacă nu era șeful meu și mai în vârstă, cred că-l plesneam. Adică, eu visam să lucrez la costum și cravată și omul acesta are un loc de muncă bine plătit și vrea să devină grădinar??? Mă gândeam eu seara în pat... *ce n-aș da eu să fiu contabil și te-aș lăsa pe tine să fii grădinar când vrei tu.*

Mult mai târziu, am înțeles că Luís era pasionat de grădinărit. Nu-i plăceau cifrele, hârtiile, dosarele și lungile ședințe din firma la care lucra, dar putea să petreacă ore în șir printre flori, plante și plimbându-se desculț pe gazonul proaspăt tuns.

După ce am plecat de la firma lui Luís, acesta a luat decizia finală, și-a dat demisia și și-a dedicat toată atenția

pasiunii lui. O pasiune care în puțin timp s-a transformat într-o afacere foarte frumoasă și profitabilă.

O lecție conștientizată mult mai târziu

După ce m-am întors în România și am început să organizez seminarii și traininguri prin toată țara, am putut să simt pentru prima dată ce l-a făcut pe Luís să renunțe la un loc de muncă sigur și bine plătit pentru antreprenoriat. A fi pe scenă a devenit o pasiune. A preda ce am învățat nu obosea. Drumurile printre orașe și orele petrecute în fața oamenilor treceau cu o rapiditate inexplicabilă. Ajungeam în luna decembrie și mă întrebam cum de a trecut anul? A educa oamenii a devenit o țintă în viață. Atunci s-a născut și sloganul personal: LOVE TO EDUCATE (iubesc să educ).

Ce s-a întâmplat de fapt? Îmi descoperisem pasiunea sau, cum îmi place mie să spun, misiunea mea pe acest pământ. În limbaj mai academic, mă îndrăgostisem lulea.

Împreună cu principiul pasiunii, am descoperit, adevărat că un pic mai târziu, un alt principiu pentru o carieră de succes. Acest principiu a fost atât de puternic încât nu doar a accelerat creșterea mea în carieră, ci a făcut ca oamenii să mă vadă altfel. În perioada aceea, am cunoscut-o pe Vania, scumpa și frumoasa mea soție, care m-a iubit și m-a acceptat chiar dacă, aparent, nu ofeream niciun viitor. Grădinar, imigrant, fără studii, fără mașină, fără casă și fără perspectivă de carieră. Mie nu-mi plăcea de mine, nu știu cum de i-a plăcut ei. :) Mai târziu, am descoperit că ea a văzut în mine acest principiu și acest lucru a făcut-o să treacă peste toate aspectele enumerate mai sus. Despre acest principiu o să vorbesc în capitolul

următor, doar ți l-am amintit pentru că merge mână în mână cu pasiunea.

Revenind la pasiune, cineva mi-a spus: „*Wow, Loránd, cât e de frumos să poți să faci ce iubești, dar de unde sau când știi că ești pasionat de un lucru?”*

Răspunsul la această întrebare este o întrebare: *Când te-ai îndrăgostit prima dată de unde ai știut că te-ai îndrăgostit?* Pur și simplu știi. Există și mici simptome. Ai fluturași în stomac, ești nerăbdător să petreci timp cu persoana respectivă, ai sta toată ziua cu ea, când ești cu ea nu ți se face foame, te gândești tot timpul la ea și alte simptome pe care, cu siguranță, le-ai trăit și tu.

La sfârșitul acestui capitol, vei găsi două exerciții prin care să descoperi care este pasiunea ta și cum să faci bani, foarte mulți bani din pasiunea respectivă.

Cea mai mare frână în dezvoltarea unei persoane sau a unei firme

Multe persoane îmi spun: „*Da da, foarte frumos, dar dacă nu pot să fac ce îmi place?”.* Răspunsul meu nu-i încântă, dar sunt deja obișnuit să nu le suflu în strună la majoritatea: *Nu există nu pot, doar nu știu sau nu vreau.* Majoritatea oamenilor ar dori să facă ceea ce îi pasionează, dar sunt prea speriați să facă pasul în direcția respectivă.

Nu există nu pot, doar nu știu sau nu vreau!

Frica de necunoscut, frica de a vorbi în public, frica de întuneric, frica de înălțime, frica de eșec, frica de respingere frica de mulțime etc. Frica are sute de forme în care se

îmbracă și ne debilitează viața personală și profesională. Probabil, cea mai mare dintre aceste frici este frica de eșec.

Majoritatea oamenilor nu realizează nici măcar 1 % din țintele propuse pentru că le este frică de eșec. Însă, ei nu știu că 99 % din fricile lor nu se realizează niciodată.

Americanii au un obicei interesant, de a face acronime cu orice cuvânt posibil. Frica în engleză este *fear*, iar fear vine de la:

False
Expectations
Appearing
Real

Adică, așteptări false care par reale. Să trăiești cu frică în viața personală și profesională este ca și cum ai conduce o mașină super performantă, care poate prinde viteze fantastice în condiții de siguranță, dar tu conduci cu frâna de mână trasă. Ești de acord că o mașină, oricât de performată ar fi, nu poate să ajungă la viteza maximă dacă are frâna de mână trasă? Ba mai mult, ești de acord că, după un timp, se strică și mașina?

Dacă dorești să realizezi lucruri măreațe, lasă frâna de mână. Fă lucrurile pe care ți le-ai propus, chiar dacă nu știi cum o să fie, chiar dacă nu știi cum o să iasă, chiar dacă nu știi ce o să spună ceilalți. Fă ceea ce iubești să faci. Caută pasiunea ta și urmeaz-o!

„Curajul nu este absența fricii, ci capacitatea de a acționa chiar când îți este frică. Credința nu este absența îndoielii, ci capacitatea de a crede chiar și atunci când ai îndoieli.” Mary Harvey

Scumpa mea soție, de aproximativ un an și ceva, și-a descoperit pasiunea pentru modă și creație și, de atunci, se trezește în fiecare dimineață nerăbdătoare să ajungă la birou și să mai creeze ceva unic și elegant pentru clienții ei. Poți să vezi munca ei pe www.vaniaszasz.ro. Înainte, se simțea plictisită și zilele treceau cu greu. Munca este un medicament pentru suflet și corp, însă munca făcută cu pasiune este un viciu sănătos care te duce la succes.

„Nici un lucru măreț nu a fost vreodată realizat fără entuziasm."
Ralph W. Emerson

Este important pentru cariera ta și pentru fericirea ta să faci ceea ce te pasionează, pentru că: *„Niciun lucru măreț nu a fost vreodată realizat fără entuziasm."* Ralph Waldo Emerson

Exercițiu pentru a descoperii pasiunea ta și pentru a o monetiza

Răspunde în scris la aceste întrebări:
- ✓ Care este ținta mea supremă?
- ✓ Daca aș putea să fac un singur lucru pentru restul vieții, ce aș face?
- ✓ Ce aș face și dacă nu aș fi plătit?
- ✓ Care sunt activitățile care mă fac să mă simt în largul meu?
- ✓ Ce iubesc să fac?
- ✓ Ce mă face să simt că nimic altceva nu mai există?

Ca să îți fie și mai ușor, poți să ceri de la trei prieteni sau prietene să răspundă în dreptul tău la aceste întrebări.

Pentru a putea monetiza pasiunea ta, este nevoie de încă un pas. Acest exercițiu îl numesc cercul performanței. Unde se suprapun cele trei cercuri este zona ta de performanță și câștig.

După ce ai răspuns la întrebările de mai sus, fă pașii următori:

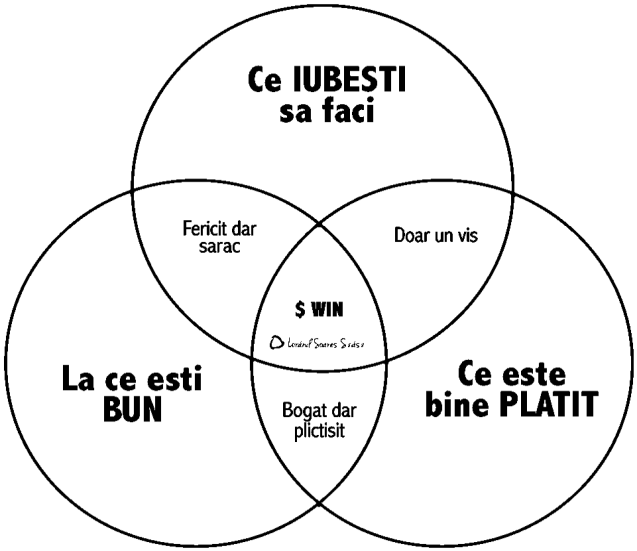
Pasul 1: Fă o listă cu cinci lucruri pe care iubești să le faci (pasiuni). Scrie-le în cercul de sus.

Pasul 2: Fă o listă cu cinci lucruri la care ești bun. La care ai competențe, pentru care ai studiat, la care te simți în zona ta.

Pasul 3: Fă o listă cu ce este bine plătit în acest moment. Care sunt acele domenii care sunt bine plătite.

Pasul 4: Verifică care sunt acele lucruri care se regăsesc în cele trei cercuri. Acolo merită să investești efortul tău.

Dacă faci un lucru la care ești bun, îți place, dar nu este bine plătit, ești fericit, dar sărac. Dacă faci un lucru la care ești bun, este bine plătit, dar nu îți place, ești bogat dar plictisit. Dacă ai vrea să faci un lucru care îți place, este bine plătit, dar nu te pricepi, este doar un vis.



CAPITOLUL 3

Principiul încrederii

„Mergi cu încredere în direcția visurilor tale. Trăiește viața pe care ți-ai imaginat-o.”
Henry David Thoreau

Există un principiu care se regăsește în toate domeniile vieții. Cea mai bună definiție în vânzări se învârte în jurul acestui principiu. Căsnicii se distrug din lipsa acestui principiu. La un interviu de job ești angajat sau nu în funcție de cât ai și cât poți să transmiți din acest principiu.

Îți spuneam în capitolul anterior că am cunoscut-o pe Vania, scumpa mea soție, pe vremea când eram un simplu grădinar. Poziția mea socială nu oferea nimic. Pe lângă faptul că eram grădinar, mai eram și imigrant fără facultate. Însă, pe lângă multele gesturi micuțe prin care i-am arătat cât de mult țin la ea, a fost un lucru care a făcut-o să se uite cu alți ochi la mine, chiar și atunci când prietenele îi spuneau „Nu vezi că nu ai niciun viitor alături de el?”.

Secretul care m-a ajutat să ajung unde sunt

Acest mic secret m-a ajutat să o cuceresc pe soția mea, m-a ajutat să obțin locul de muncă în cea mai mare companie de business coaching din lume, deși CV-ul meu era sărăcăcios... să nu zic, gol. Tot acest principiu este cel care m-a ajutat să îmi deschid propria afacere și, în doar

câțiva ani, să ajung unul dintre cei mai bine plătiți traineri și speakeri din România.

O să îți povestesc o perioadă din cariera mea în care acest principiu a sărit în ochi, ca să înțelegi la ce mă refer și să știi cum să îl aplici și tu în viața ta.

Când am trecut de la firma de grădinărit la colegiul particular, am început munca de cucerire a unei fete foarte frumoase din Porto. Ea era studentă la marketing și management, venea dintr-o familie înstărită și cânta extraordinar de frumos. Am început prin mici gesturi să îi arăt afecțiunea mea față de ea, gesturi care trebuiau oarecum să eclipseze statutul meu de imigrant fără viitor.

Tot în perioada respectivă, am început să trec de la un loc de muncă la altul în cadrul firmei, obținând de fiecare dată mai multe responsabilități și munci din ce în ce mai „curate". Am trecut de la întreținere la bucătărie. Acolo, am început să spăl vasele și să fac curat în cantină după ce plecau copiii. Mai târziu, am fost promovat ca ajutor de bucătar și, după nici trei luni, la bucătar.

Au trebuit să angajeze două persoane în locul meu

În capitolul următor, îți voi spune care a fost principiul cu ajutorul căruia am reușit să cresc așa de repede. Sunt convins că este principiul care pe mine m-a ajutat cel mai mult în carieră. Practic, în trei ani, am ajuns de la întreținere la administrație. Erau lângă mine persoane care erau angajate de peste douăzeci de ani și erau în același loc de douăzeci de ani. Când am plecat din colegiu și m-am angajat în compania de coaching, au trebuit să angajeze două persoane în locul meu.

Continuând povestea… după bucătar, am fost pus să am grijă de copii în pauze, după aceea, la recepție, de la recepție la secretariat și de la secretariat la administrație. Au fost trei ani în care știam cum se face totul în colegiul respectiv și, dacă cineva lipsea, eu eram singurul care puteam să înlocuiesc pe oricine, mai puțin pe profesori și pe educatoare.

În acest interval de timp, am început să văd că pot să fac tot mai mult și tot mai bine, așa că am început să visez. După cum știi din primul capitol, vroiam un loc de muncă unde să merg îmbrăcat frumos, la costum și la cravată. :) Acum mă uit în urmă la acest vis și îmi vine să râd, dar, pe vremea respectivă, era un vis măreț. Și vei putea vedea și tu acest lucru în cariera ta, cu cât crești mai mult, cu atât o să râzi mai mult de visurile tale care la un moment dat, cică erau mărețe.

Cu cât crești mai mult cu atât o să râzi mai mult de visurile tale care, la un moment dat, cică erau mărețe.

În trei ani de ședere în Portugalia, am avut ocazia să vin în România de patru ori, de trei ori cu autobuzul și o dată cu avionul. Acea călătorie cu avionul a fost momentul în care mi s-a cristalizat în minte ceea ce îmi doream. Am început să vizualizez din ce în ce mai mult acest lucru și într-o zi i-am spus Vaniei că vreau să lucrez la aeroport, la check-in. Oamenii de acolo sunt tot timpul îmbrăcați frumos, interacționează cu multă lume și vorbesc mai multe limbi. Perfect pentru mine.

După un timp, aveam atât de mare încredere că o să ajung să lucrez la aeroport, încât creierul meu nici nu mai

știa dacă e doar un vis sau realitate. Și ține minte această frază pentru că o să revin să îți explic de ce s-a întâmplat acest lucru și de ce ar fi bine să se întâmple și pentru tine, dacă vrei o schimbare în viață.

Vorbeam zi și noapte despre acest lucru și deja căutam cum o să ajung la aeroport în fiecare zi, având în vedere că încă nu aveam o mașină. Soția mea, mai târziu, după ce ne-am căsătorit mi-a spus: „*Scumpul meu, eu eram 100 % convinsă cu tu o să ajungi să lucrezi la aeroport și chiar să ajungi să fii șef pe acolo.”*

Încrederea, ingredientul secret

Hmmm... lecție de viață importantă. Oamenii din jurul meu încep să aibă încredere în mine doar în momentul în care încep să am eu încredere în mine. În vânzări, acest lucru este punctul de plecare: dacă tu nu ai încredere în ceea ce vinzi, cum vrei să aibă încredere clientul? Dacă tu nu ai încredere că poți obține un loc de muncă, cum o să aibă încredere cel care te analizează la interviu? Dacă tu nu ai încredere în tine, cum vrei să aibă alții încredere în tine?

Când te angajezi la un loc de muncă, oamenii se uită nu doar la ceea ce ai făcut, ce experiență ai, cum arăți, cum vorbești și cum gândești, ci și la potențialul pe care-l aduci în firmă. Ce plus de valoare o să vină în firmă odată cu sosirea ta? Iar acest lucru se reduce la încrederea pe care o ai în tine și în capacitățile tale.

Este interesant că și în Biblie este o poruncă foarte importantă, se spune că este a doua cea mai importantă poruncă: *„Să iubeşti pe aproapele tău ca pe tine însuţi”* (Matei 22:39). Cum să iubești pe cel de lângă tine dacă nu

te iubești pe tine? Cum să oferi și să primești încredere, dacă tu nu ai încredere?

În momentul respectiv, nu știam că acest lucru avea să îmi influențeze toată cariera și chiar viața, dar, de când l-am descoperit, l-am aplicat ca să obțin creșteri și mai mari și mai rapide.

Încrederea de sine este determinată de imaginea de sine. Felul în care te vezi în diferite ipostaze din viața ta, influențează încrederea de sine.

De exemplu, dacă eu am o imagine pozitivă despre mine ca părinte, am încredere că, într-o zi, voi deveni un excelent părinte. Ba mai mult, le spun tuturor că, atunci când o să avem copii, o să fiu un tată foarte bun pentru ei.

În schimb, dacă eu am o imagine negativă despre mine ca vânzător, nu o să am încredere să fac vânzări, pentru că sunt convins că nu sunt bun la acest lucru, deci nu am încredere în mine ca vânzător.

Formula încrederii de sine

Ce este și mai puternic la acest principiu este că rezultatele noastre sunt în directă concordanță cu încrederea noastră. Dacă am încredere în mine ca părinte, voi avea copii educați, dacă nu am încredere în mine ca vânzător, voi avea rezultate slabe în vânzări.

Dacă ar fi să pun acest lucru într-o formulă, aceasta ar fi:

C.T.V. = I.S. = R

Prin urmare, și după puținele mele amintiri din matematică:

C.T.V. = R

C.T.V. = Cum te vezi
I.S. = Încredere în sine
R. = Rezultate

Ce vreau să demonstrez aici este că: felul în care te vezi influențează în mod radical rezultatele tale.

Exercițiu

Ca să testăm dacă într-adevăr această formulă funcționează, o să te rog să iei o foaie goală și să scrii pe ea, cinci aspecte din viața ta unde ai rezultate excelente. Dacă nu ai cinci, probabil că nu ai o părere foarte bună despre tine și, prin asta, deja ai demonstrat că această formulă funcționează. Dacă ai mai mult de cinci, te rog să te oprești la primele cinci în care ai cele mai bune rezultate.

Ca și exemplu, scriu eu cinci aspecte din viața mea.

1. Căsnicie
2. Financiar
3. Carieră
4. Speaker
5. Afaceri

Acum, te invit să dai o notă de la unu la cinci la fiecare din aceste puncte. Unu înseamnă că ai o imagine foarte proastă despre tine în acest aspect al vieții și cinci înseamnă că ai o imagine foarte bună despre tine, strict raportat la acel aspect al vieții.

Ești de acord că la majoritatea ai dat cinci? Imaginea mea de sine ca soț este foarte bună. Știu că sunt un soț foarte atent, foarte dedicat familiei și știu că soția mea nu ar putea să aibă pe nimeni mai bun lângă ea. Această imagine bună despre mine se vede în rezultatele pe care le am în căsnicie.

După ce ai făcut acest exercițiu, poți să faci de la început, dar, în loc să scrii cinci aspecte în care ai rezultate excelente, scrie cinci aspecte în care ai rezultate slabe sau foarte slabe. După aceea, dă o notă în funcție de cum te vezi în acele aspecte și ai să observi că notele de această dată sunt foarte proaste.

În concluzie, dacă dorești să ai rezultate mai bune în carieră, viață, căsnicie, relații, afaceri, viață spirituală, viață financiară și în orice alt aspect din viața ta, lucrează mai întâi la imaginea de sine ca să poți câștiga încrederea de sine care să îți aducă rezultatele pe care atât de mult ți le dorești.

Să trecem la practică. Știi cum se zice: *practica ne omoară.* Adevărul este că, dacă nu aplici ce ai citit, aceste informații o să te terorizeze și nu o să te lase să dormi noaptea.

Aplicație practică

Pe la începutul capitolului ți-am spus că eram atât de convins că o să lucrez la aeroport, încât creierul meu nici nu mai știa dacă este un vis sau realitate.

Creierul nostru este un mecanism fantastic, dar are un handicap. După părerea mea, acest handicap este cel mai

frumos cadou pe care ni l-a lăsat Dumnezeu, dar mulți spun că este un handicap. Creierul nostru, mai exact o parte din creier, subconștientul, nu știe să facă diferența dintre realitate și vis. Dacă spui în mintea ta: „Am un Ferrari roșu", subconștientul nu știe dacă este adevărat sau nu. Pentru el, este o informație care rămâne stocată.

Conștientul este cel care te aduce cu picioarele pe pământ, dimineața, când te urci în mașină, el îți spune: „S-o crezi tu, la Dacia asta îi spui tu Ferrari?!". :)

Acesta este motivul pentru care nu se recomandă să îi spui unui copil: *tu ești un prostuț* sau *nu ești bun la matematică.* Creierul lui nu știe dacă este adevărat sau nu, pur și simplu stochează informația.

O altă caracteristică a creierului nostru este că el funcționează pe bază de întrebări. Este ca Google. Dacă introduci o întrebare, el caută răspunsuri. Partea frumoasă este că Google este copil mic în comparație cu ceea ce poate creierul nostru... dovadă că Google a fost creat de un creier. :)

Bun! Acestea fiind spuse, cum putem să ne folosim de acest „handicap" al creierului ca să ne îmbunătățim imaginea de sine, să creștem încrederea de sine și, în final, să obținem acele rezultate fantastice?

Dacă ai mai citit cărți de dezvoltare personală, probabil că ai auzit de conceptul de *afirmații pozitive*. Să spui: „*Sunt bogat! Sunt un bun soț! Sunt un excelent șef! Sunt un angajat remarcabil!".*

Aceste afirmații sunt bune, dar nu suficient de bune, pentru că subconștientul tău într-adevăr nu știe dacă este adevărat sau nu, dar o să vină conștientul să caute în mediul înconjurător lucruri, situații și exemple prin care să te contrazică. Dacă vrei să duci acest exercițiu la următorul nivel, îți recomand ca, în loc de afirmații pozitive, să folosești întrebări pozitive. De exemplu: „*De ce sunt atât de bogat? Cum de sunt un soț atât de bun? Cum am ajuns un șef excelent? De ce sunt un angajat remarcabil?”*

Dacă te întreb: „*De ce este cerul albastru?”.* În acest moment, creierul tău s-a pus în mișcare ca să caute un răspuns.

Există un proverb, cu fundament biblic, care spune: *„Ce va semăna omul, aceea va şi secera”* (Galateni 6:7). În momentul în care punem aceste întrebări, semănăm în mintea noastră semințe pentru gânduri și știm deja foarte bine că suntem ceea ce gândim.

Ce fel de semințe semeni în mintea ta? Mulți oameni pun întrebări naspa și se miră de ce au rezultatele pe care le au. Ei spun deseori: „*De ce nu îmi merge nimic? De ce nu reușesc să fac ceva bun în viață? De ce mi se întâmplă mie? De ce nu am oportunități bune în viață? De ce nu am mai mulți bani? De ce nu câștig bine?”.*

Acestea sunt întrebări naspa. Iar, dacă pui întrebări naspa, o să primești răspunsuri naspa și răspunsuri naspa înseamnă rezultate naspa, implicit o viață naspa.

Pune întrebările potrivite în viața ta ca să obții încredere în sine mai mare și, în acest fel, rezultatele tale vor fi pe măsură.

În fiecare zi când ajungea acasă, mama lui Albert Einstein îl întreba: *„Azi ai pus o întrebare bună?”.*

Tu ai pus azi o întrebare bună?

„Azi ai pus o întrebare bună?”
Mama lui A. Einstein

CAPITOLUL 4

Principiul dedicării

„Întotdeauna trebuie să te dedici complet,
deoarece dacă nu o faci, cineva, undeva,
se va dedica și te va învinge
când te va întâlni.”
Charles Edward

Când ajung să dau un interviu la o televiziune sau să vorbesc unei reviste despre cariera mea, inevitabil ajung să mi se pună întrebarea: „*Lorând, cum ai reușit să crești atât de repede în carieră?”.* Răspunsul meu este întotdeauna același.

Este acel principiu care mi-a influențat cariera și viața cel mai mult. Spuneam și în capitolul anterior că, datorită aplicării cu succes a acestui principiu, am ajuns de la un imigrant fără studii la business coach în cea mai mare companie din lume. Tot acest principiu a fost cel care a făcut ca, în momentul în care am plecat din colegiul particular în care lucram, să fie nevoie să angajeze două persoane în locul meu. Practic, performam la o capacitate de două ori mai mare decât ceilalți angajați din firmă.

Încă înainte să ajung să lucrez la colegiu, lucram 10, 12 sau chiar 14 ore pe zi în grădinărit. Nu îmi plăcea, dar nu conta. Munceam de-mi săreau capacele, cum obișnuiesc să spun. Acest lucru a făcut ca cei din conducerea colegiului să audă de mine și să mă invite să lucrez la ei.

Când am ajuns ajutor de bucătar, aveam de pregătit salate pentru prânzul a 200-250 de copii, după care aveam

de spălat vasele, oalele și tăvile acestor 200-250 de copii. După ce terminam, mai trebuia să mătur în cantină și să spăl pe jos. Programul începea la ora 8:00 și trebuia să termin la ora 16:30. În trei luni cât am lucrat pe acest post, nu a fost o zi în care să termin la 16:30, întotdeauna terminam mai repede. În majoritatea cazurilor cu o oră mai devreme, uneori cu două ore și, din când în când, cu două ore și jumătate mai repede.

Am reușit să fac acest lucru în fiecare etapă din cariera mea. O să revin imediat să îți explic cum am făcut acest lucru și de ce am ieșit în evidență, dar permite-mi să îți mai dau un exemplu înainte.

Când am ajuns să lucrez în firma ActionCOACH, reușeam să termin sarcinile pe o zi cu două, trei orei mai repede. Când acest lucru se întâmpla, mergeam la șeful meu și-l întrebam: *„Poți să îmi mai dai ceva de făcut pentru că am terminat?”* El îmi dădea mai multe responsabilități și eu aveam mai mult de lucru în fiecare zi. Mulți prieteni, când le povesteam acest lucru, îmi spuneau: „*Loránd, dar tu ești un mare prost. Mai bine tăceai din gură și stăteai restul timpului pe internet.”* Însă, de mic copil am fost învățat de părinții mei că, atunci când lucrezi, lucrează, când te joci, joacă-te, dar nu te juca la muncă și nu lucra când e timpul de joacă.

Secretul dedicării

Pe la vârsta de 8 ani, ieșeam cu părinții și bunicii la strâns de fân. Aveam la dispoziție câteva ore în care trebuia să strângem hectare întregi de fân. Acolo nu era loc pentru joacă. Fiecare își lua uneltele și își făcea treaba. De atunci, mi-a rămas în sânge să **dau 100 % în tot ceea ce fac,**

indiferent ce fac. Acest principiu de dedicare m-a însoțit pe tot drumul meu. Treceam de la un loc de muncă la altul pentru că de fiecare dată dădeam 100 % și șefii mei observau acest lucru.

Cariera nu este singurul loc în care acest principiu aduce rezultate. Când ești soț sau soție, fii soț sau soție 100 %. Să verifici pagina ta de Facebook în timp ce soția ta îți povestește cum a fost ziua ei, nu este 100 %. Când ești tată sau mamă, fii tată sau mamă 100 %. Să te joci cu copilul în timp ce te uiți la știri, nu este 100 %. Când ești profesor, fii profesor 100 %. Să te duci la ore nepregătit, nu este 100 %. Când ești în concediu și te odihnești, fii acolo 100 %. Să te gândești la afacere, nu este 100 %. Când ești student și mergi la facultate, fii acolo 100 %. Să stai să te gândești la ce o sa faci în weekend cu prietena, nu este 100 %. Dă 100 % în tot ceea ce faci, indiferent ce faci... mai puțin când dai sânge. :)

Acest principiu pentru o carieră și viață de succes este atât de important, încât și Dumnezeu l-a lăsat în Biblie: *„Orice faceți, să faceți din toată inima…" (*Coloseni 3:23). Nu spune să faci cu 50 % sau 90 % din inimă, ci din toată inima. Un lucru pe care nu-l faci din toată inima, mai bine nu-l face.

Ce înseamnă dedicare 100 %?

Ce înseamnă totuși să dai 100 % în tot ceea ce faci? Poți să dai 100 % în mai multe locuri? Să dai 100 % la locul de muncă înseamnă că ești *workaholic*?

Acestea sunt întrebări pe care le-am primit des atunci când am amintit de acest principiu de a munci și de a trăi.

Să dai 100 % nu înseamnă să dedici tot timpul tău acelei activități. Nu înseamnă să stai acolo 24 din 24 și să muncești până cazi și leșini. Să dai 100 % înseamnă că în cele 8 ore în care ești la muncă să fii acolo prezent, fizic, mental și spiritual.

Ți-am spus că o să îți explic cum am reușit să ies în evidență de fiecare dată și la fiecare loc de muncă.

Când lucram la bucătărie, aveam două colege. În timp ce serveam copiii, erau momente moarte. Erau minute bune în care nu era nimeni la tejghea. În aceste moment, toate colegele mele se așezau confortabil pe un scăunel în bucătărie și așteptau până ajungea următoarea tură de copii. Oarecum era normal pentru că fișa lor de lucru spunea că între 13:00 și 14:30 servim copiii. Așa că, dacă nu era nimic de servit, însemna că puteam să ne odihnim.

Ei bine, când era rândul meu la servit, în aceste moment moarte, mergeam și pregăteam apa pentru spălatul vaselor. Puneam farfurii la înmuiat în apă și, dacă aveam ocazia, puneam și o tură de farfurii în mașina de spălat. În altă pauză, mai strângeam câteva tăvi din cantină și debarasam câteva mese. Poate te întrebi de ce? Nu puteam să stau și eu liniștit pentru că era OK să fac aceste lucruri după ora 14:30, când se termina servirea? Ba da, era OK, dar eu nu vroiam o viață OK.

Vezi tu, a da 100 % de multe ori nu necesită eforturi extraordinare. Nu trebuie să faci ore în plus. Nu trebuie să lucrezi în weekend, însă necesită o disciplină de fier. Să vezi că ceilalți colegi stau și povestesc și tu, conștiincios, să îți faci treaba în continuare, e nevoie de disciplină. Este

nevoie de disciplină pentru a îndeplini sarcini care sunt pe lista ta pentru ziua următoare, în timp ce colegii tăi se duc la o țigară.

Este un gând care nicicum nu îmi iese din minte și care subliniază foarte frumos acest principiu: *Dacă ești dispus să faci câțiva ani ceea ce majoritatea nu fac, vei avea restul vieții, ceea ce majoritatea nu au.* Oare merită să dai 100 % în tot ce faci câțiva ani ca, după aceea, să nu mai trebuiască să muncești niciodată? Evident, acest lucru nu înseamnă că ești dependent de muncă… este un cuvânt tot cu *d*, dar nu este *dependență*, ci **dedicare**.

Nu aștepta momentul potrivit pentru a fi omul potrivit

Mulți oameni îmi spun: „*Lorând, eu aștept jobul ideal ca să dau 100 %”* sau, în special tinerii îmi spun: „*Eu o să dau 100 % în momentul în care o să ajung director… să vezi atunci cât de implicat și dedicat voi fi!”* Cu zâmbetul pe buze le spun: „*S-o crezi tu!”.* O persoană care nu dă 100 % la un loc de muncă care nu-i place, nu o să ajungă niciodată la locul de muncă ideal. Și un tânăr care nu dă 100 % cât timp este secretar, nu o să ajungă niciodată director. O femeie de serviciu care nu dă 100 % în munca ei, pentru că își păstrează energia și dedicarea pentru un loc de muncă mai bun, o să ajungă să fie femeie de serviciu toată viața.

Dacă în cariera mea aș fi dat 90 % sau 50 %, așa cum dădeau foștii mei colegi, încă erau actualii mei colegi și nu aș fi aici să scriu această carte.

Martin Luther King a spus: *„Un om care ajunge măturător de stradă ar trebui să mănture străzile la fel cum a*

pictat Michelangelo, cum a cântat Beethoven sau cum a scris Shakespeare versuri. Ar trebui să mături atât de bine străzile, încât oricine, din cer și de pe pământ, să se oprească și să spună că în cutare loc a trăit un mare măturător, care și-a făcut bine munca."

În următorul capitol, o să vorbesc despre un principiu cu ajutorul căruia poți să ajungi să ai parte de o viață de calitate din toate punctele de vedere. Însă, înainte, aș dori să îți las un ultim secret legat de conceptul de 100 % și de disciplină.

Disciplina

La cursurile mele, obișnuiesc să-i rog pe participanții care consideră că este sănătos să mănânce un măr în fiecare zi să ridice mâna. Toată lumea, fără excepții, ridică mâna. După care, îi rog să mențină ridicat mâna cei care mănâncă în mod efectiv un măr în fiecare zi. Rămân puțin sub 10 % cu mâna ridicată. Atunci, vin cu a doua întrebare și îi rog să ridice mâna cei care consideră că este bine și sănătos să facă exerciții fizice în fiecare zi. Și, din nou, ridică mâna toată lumea. Mai apoi, îi rog să rămână cu mâna ridicată doar cei care fac exerciții în fiecare zi și, din nou, rămân cu mâna ridicată sub 10 %.

Cu alte cuvinte, noi recunoaștem, chiar și în public, că știm ce ar trebui să facem ca să fim mai sănătoși, dar nu facem. De multe ori, știm ce ar trebui să facem ca să câștigăm mai mulți bani, dar, totuși, nu facem. Majoritatea agenților de vânzări știu ce au de făcut ca să aibă mai mulți clienți, dar nu fac. De ce? Pentru că suntem puturoși și ne lipsește disciplina.

Întreabă orice sportiv de performanță care este secretul succesului și o să îți răspundă: *antrenament zilnic*. Ca să te antrenezi în fiecare zi, ai nevoie de disciplină. Acesta este motivul pentru care este recomandat să dai copiii de mici la un sport, pentru că învață multe lecții de viață de mici copii, inclusiv disciplina.

Larry Bird, este un fost jucător și antrenor de baschet. În acest moment, este președintele echipei de baschet Indiana Pacers. Larry a fost ales de 12 ori în NBA All Stars, de 3 ori cel mai bun MVP (Most Valuable Player = cel mai valoros jucător) și ani la rând a făcut parte din Dream Team-ul NBA. În 1999, el a fost poziționat pe locul 30, între cei mai mari atleți ai secolului XX.

În continuare, este considerat unul dintre cei mai mari experți în aruncări libere. Ce știu puțini însă despre Larry este că acesta exersa peste 500 de aruncări în fiecare zi, înainte de școală sau de antrenamente. Peste 500 de aruncări în fiecare zi! Îmi imaginez că este vorba de ore de antrenament zilnic singur, pe lângă antrenamentul (tot zilnic) pe care-l avea cu echipa.

„Sunt trei tipuri de oameni nefericiți: cei care nu știu și nu întreabă, cei care știu și nu-i învață pe ceilalți și cei care îi învață pe ceilalți, dar nu aplică.”
Gilcler Regina

Demostene, marele orator grec, petrecea ore în șir pe plajă, vorbind pentru a-și antrena vocea. Ani la rând, înainte de a ajunge unul dintre cei mai proeminenți oratori ai tuturor timpurilor, îşi punea pietre sub limbă pentru a-şi antrena dicția.

Și lista ar putea să continue. John Maxwell spune: *„Campionii nu devin campioni pe ring, acolo primesc doar recunoașterea!”.* Fără disciplină putem crește în carieră, putem realiza anumite lucruri, dar nu putem ajunge la performanță și capacitate maximă.

Ce fac dacă nu am timp?

Se mai întâmplă să spunem că nu avem timp pentru exercițiu zilnic, de aceea nu facem. Dar, din nou, ne întoarcem la subiectul de mai sus, pentru că nu este vorba despre timp, ci despre felul în care îți folosești timpul. Orice ai face tot 24 de ore vei avea. Dacă nu ai timp pentru ceva, înseamnă că nu este prioritar pentru tine.

De exemplu, să presupunem că în acest moment nu ai timp să faci exerciții fizice, dar mâine vine un medic și îți spune: „U*ite, rezultatele nu sunt foarte bune, dacă nu începi să faci exerciții de azi, în 7 zile ai murit”.* O să ai timp pentru exerciții? Hmm... dintr-o dată parcă ai la dispoziție 24 de ore numai pentru exerciții. Ce s-a schimbat? Timpul? Disponibilitatea ta sau prioritățile în viața ta? Fiecare avem timp pentru ce ne facem timp.

Mă întristez când aud oameni care îmi spun că nu au timp pentru exerciții fizice, dar petrec zilnic cel puțin o oră în fața televizorului.

Despre această listă de priorități voi vorbi mai pe larg în capitolul șapte, unde vom vedea și ce fel de sacrificii trebuie să facem ca să avem succes.

Să trecem la treabă și să vedem cum putem aplica și acest principiu în viața noastră. Cum putem să devenim mai disciplinați ca să putem da 100 % în tot ceea ce facem?

Cum mă motivez?

Pentru a fi disciplinat, ai nevoie de motivație. Iar motivația poate să fie de două feluri: intrinsecă și extrinsecă, adică din interior sau din exterior. Poți folosi ambele metode pentru a te motiva.

Motivația extrinsecă se împarte în două categorii: bățul și morcovul. 60 % din populație evită durerea și 40 % caută plăcerea. 60 % dintre noi, facem lucrurile ca să evităm pierderi. Noi, în școală, am învățat să nu picăm examenul. Am dat la facultate ca să nu zică lumea că suntem proști. Am plecat în Portugalia ca să nu mai lucrez fizic, ci să lucrez cu mintea. După cum ai observat, eu sunt în categoria de 60 % - bățul.

Restul de 40 % fac lucrurile ca să obțină un câștig. Ei învață la școală să ia note bune și să fie felicitați de profesori și părinți. Dau la facultate ca să fie recunoscuți în societate. Pleacă în altă țară ca să câștige mai mult și să își îndeplinească visurile. Pentru aceștia, morcovul funcționează foarte bine.

Până acum, probabil că ai identificat deja din care categorie ești tu. Acum, dacă vrei să te disciplinezi folosind automotivarea în funcție de categoria din care faci parte, definește lucrurile pe care vrei să le faci sau să le obții.

Exemplu practic

Vreau să organizez un eveniment la care să invit 200 de oameni din top managementul firmelor mari și să-i învăț cum să crească mai rapid în carieră.

Dacă sunt din categoria 60 % ceea ce pot să fac este:

- să definesc data și să o pun în agendă;
- să sun câțiva prieteni și să le spun că în data cutare o să țin un eveniment pentru oameni de afaceri;
- să pun pe pagina de Facebook și să încep promovarea.

Dacă am făcut toate aceste lucruri și nu fac evenimentul, o să fie aiurea. Toată lumea o să spună că sunt neserios... deci ar fi bine să-l fac.

Pentru această categorie de oameni, este foarte important să ai termene-limită, ba mai mult, să definești ce se va întâmpla dacă nu se încadrează în termenul respectiv și, dacă se poate, să fie ceva foarte negativ și dureros.

Dacă sunt din categoria de 40 %, este suficient să definesc care sunt beneficiile pe care le voi avea de acolo, cum o să mă simt când o să fiu în fața lor și să îmi imaginez cum o sa fiu aplaudat de toată lumea la sfârșitul prezentării. Aceste sentimente îmi dau motivația necesară să realizez ce mi-am propus.

După cum vezi, în funcție de felul în care mă motivez, pot să aleg metode eficiente care să mă scoată din zona de confort ca să fac acest lucru.

„Oamenii care sunt în imposibilitatea de a se motiva, trebuie să se mulțumească cu mediocritatea, indiferent ce talente uimitoare ar avea.”
Andrew Carnegie

Eu, de exemplu, dacă vreau să cumpăr o mașină nouă, nu o să aștept până am bani să plătesc ratele, eu cumpăr mașina după care trebuie să muncesc ca să plătesc ratele. În loc să cobor stilul de viață la ceea ce am, mai bine ridic ce am la stilul de viață pe care mi-l doresc. Evident, pentru cei care sunteți în categoria de 40 % acest lucru este absurd. Cineva chiar mi-a spus: „*Lorând, tu ești nebun, cred că trăiești în stres continuu.* :)" Nu este stresant, eu așa funcționez.

Așa că, te invit să descoperi cum te motivezi ca să te poți disciplina în a da 100 % în tot cea ce faci, indiferent ce faci!

CAPITOLUL 5

Principiul creșterii

„Înveți ca să crești, fiindcă mințile noastre,
spre deosebire de trupuri, pot continua
să crească atât timp cât trăim.”
Morris Adler

Cea mai memorabilă frază legată de creștere vine de la John Maxwell care spune: *„O persoană ori crește, ori moare, nu există stagnare.”* Afirmație valabilă pentru viața ta personală, pentru cariera ta, pentru căsnicia ta, pentru afacerea ta, pentru relațiile tale și chiar și pentru contul tău bancar. :)

Interviul la ActionCOACH

Lucram în secretariatul colegiului și aveam o colegă de birou care aprecia foarte mult hărnicia mea. Vedea că mă dedic fiecărui lucru și că, unde pun mâna, se văd urmele, în sens pozitiv. Într-o zi, Raquel, colega mea, mi-a spus: „*Loránd, ginerele meu caută un asistent la biroul lui din Porto, nu vrei să te duci la interviu?”.* Am întrebat-o cu ce se ocupă, mi-a spus că e ceva legat de afaceri și seminarii, dar nici ea nu știe foarte bine și că au nevoie de un asistent manager. Mi-au cam sclipit ochii când mă gândeam că, în sfârșit, aș putea să mă îmbrac mai des la costum şi cravată. :)

„O persoană ori crește, ori moare.”
John Maxwell

Destul de repede însă, au început întrebările în mintea mea. Dar de ce m-ar angaja pe mine? Ce să caut eu intr-o

firmă care face seminarii? Cum o să învăț eu să fac acele lucruri de care nici nu am auzit? Ce o să zică dacă vor vedea CV-ul meu? Ce o să le spun dacă mă întreabă ce experiență am în domeniu? Știi acele dubii pe care le ai înainte de un interviu pentru un job? Ce a fost interesant e că toate întrebările care îmi veneau erau din categoria aceea de întrebări *nașpa,* mai ții minte din capitolul 3?

După câteva zile de întrebări la care nu găseam răspunsuri inteligente sau care să pară măcar inteligente, m-am hotărât totuși să încerc. Principiul din capitolul 3 a început să-și facă simțită prezența. A doua zi, dimineața, am rugat-o pe Raquel să anunțe că vreau să vin la un interviu. După două zile, am fost programat, la ora 18:00, ca să nu lipsesc de la serviciu. M-am îmbrăcat frumos, așa cum visam eu și m-am prezentat cu 10 minute mai devreme la interviu. Totul a decurs interesant până când viitorul meu șef, Paulo, s-a uitat din nou peste CV-ul meu de o pagină și m-a întrebat: „*De ce să te alegem pe tine și nu pe ceilalți candidați?”* Daaaahhhh... era o întrebare tipică de interviu, era normal să vină, dar eu am înghețat. Încercam să îmi amintesc un răspuns din ăla inteligent sau care să pară că sunt inteligent, dar nimic. Așa că am răspuns spunând: „*Nu știu despre ceilalți candidați, dar eu habar n-am cu ce vă ocupați, dar vă promit că o să fiu cel care o să învețe cel mai repede.”*

Cu un zâmbet pe colțul gurii, Paulo mi-a mulțumit pentru timpul acordat și mi-a spus că o să mă contacteze cu un răspuns. După două zile, am fost anunțat că pot să îmi dau demisia pentru că vor să încep cât mai repede la ei.

Din acest episod, am extras două principii care m-au ajutat până în acel moment, dar care urmau să îmi

redefinească complet viziunea asupra vieții și a muncii. Am înțeles că oamenii mari întotdeauna o să angajeze pentru atitudine și nu pentru aptitudini și că a sosit momentul să cresc, să mă dezvolt.

Acest lucru s-a și întâmplat pentru că Paulo mă ducea cu el la toate cursurile, îmi dădea cărți să citesc din biblioteca lui și mă îndemna să citesc cât mai multe articole de pe site-ul companiei-mamă din America. Paulo, dacă o să citești cartea, să știi că o să apreciez pentru totdeauna ce ai făcut pentru mine și îți sunt recunoscător pentru că ai pus în mine *virusul* cititului. Biblioteca mea este mai mare acum decât a ta, dar mai am mult de citit ca să te ajung din urmă. :)

Tot în cadrul firmei ActionCOACH, am învățat cel mai important principiu despre atitudine în viață și în firmă. Era unul din punctele principale din cursurile noastre și era o regulă de bază după care funcționa firma.

Linia vieții

Este vorba despre linia vieții.

În viață, există o linie și noi putem să ne trăim viața peste linie sau sub linie. Putem să avem momente în care să fim peste linie și momente în care să fim sub linie. Există trei situații în care, dacă ne aflăm, suntem sub linie. Prima situație este cea de vinovați. Este atunci când căutăm vinovații pentru ceea ce se întâmplă mai puțin bine în viața noastră.

Și cine este vinovat pentru ceea ce se întâmplă mai puțin bine în viața noastră? Guvernul, președintele, primarul, criza, piața, concurența, concurența neloială,

șeful, angajații, colegii, băncile, legile, impozitele, părinții, bunicii, copiii, televiziunea și, evident, soacra. :) Este sport național să găsim pe cineva vinovat pentru ceea ce merge rău. Însă, în momentul în care facem acest lucru, suntem sub linie și îți spun imediat ce fel de persoane sunt sub linie.

Ca o curiozitate, ai văzut vreodată un multimilionar protestând împotriva guvernului? În afară de cei care au făcut-o doar pentru imagine? Interesant, nu?

În momentul în care dai vina pe altcineva, nu faci nimic altceva decât să dai controlul vieții tale în mâna altcuiva și afirmi prin comportamentul tău că tu nu poți să-ți controlezi viața și că ar trebui să o facă ei. Dacă spui că guvernul este de vină pentru viața mea, dai pe mâna lor responsabilitatea pentru viața ta și, ghici ce, lor nu le pasă de viața ta. Așa că, în termeni academici, ai pus-o!

Un lucru pe care nu-l poți controla, n-ar trebui să te preocupe, un lucru pe care-l poți controla n-ar trebui să-l dai altora să-l controleze. Obișnuiesc să spun că, nu mă interesează cine conduce țara, pe mine mă interesează cine conduce afacerea mea și viața mea!

Asumă-ți controlul asupra vieții tale și nu mai căuta vinovați. Cum spune și o face foarte bine Jean-Paul Sartre: „*Ideea pe care n-am încetat niciodată s-o dezvolt este aceea că, la urma urmelor, individul este responsabil totdeauna de ceea ce s-a făcut din el; chiar dacă el nu poate face nimic altceva decât să-și asume această responsabilitate.”*

A doua situație este când căutăm scuze pentru lucrurile care nu merg bine în viața noastră. Scuze că n-am

terminat proiectul la timp, am fost ocupat, scuze că nu am ajuns la întâlnire, a intervenit ceva sau, cea mai des folosită scuză, scuze că am întârziat, era trafic.

Nu spun că nu este trafic, nu neg că pot interveni lucruri neașteptate, dar nu mai căuta scuze sau vinovați. Nu da vina pe trafic și nu te folosi de el ca o scuză. Se mai întâmplă să am programate întâlniri cu diferiți agenți de vânzări care vor să-mi vândă anumite produse sau servicii. Dacă agentul întârzie și îmi spune: „*Domnul Loránd, îmi cer scuze că am întârziat, era mult trafic.",* de obicei îi răspund spunând, „*Îmi pare rău, dar trebuia să porniți mai devreme. Acum nu mai am timp, vă rog să reprogramați întâlnirea."* În schimb, dacă se întâmplă să întârzie și, în loc să dea vina pe trafic sau să găsească diferite scuze, îmi spune: *„Domnul Loránd, îmi pare rău că am întârziat, data viitoare nu se va întâmpla."*, eu îl invit să se așeze și să discutăm. În ambele situații, este vorba de trafic, ambii agenți au întârziat din cauza traficului, dar primul a dat vina pe trafic găsind astfel o scuză, iar al doilea agent și-a asumat responsabilitatea pentru întârziere.

A treia situație foarte des întâlnită, după părerea mea, este cea mai gravă categorie în care ne putem afla sub linie, este negația. Atunci când spunem: „Nu sunt în stare. Eu nu pot. Nu reușesc. Nu am studii suficiente pentru a face asta. Nu am eu norocul ăsta. Sunt prea tânăr. Nu am experiență. Sunt prea bătrân deja. Nu sunt bun pentru așa ceva. N-am cunoștințe necesare. Nu o să găsesc niciodată un loc de muncă bun. Nu o să întâlnesc niciodată persoana potrivită."

> ***„Viața reprezintă 10 % din ce se întâmplă cu mine și 90 % din cum reacționez la ea."*** *John Maxwell*

Este cea mai periculoasă categorie, pentru că nu facem nimic altceva decât se ne autosabotăm. John Maxwell spune: ***„Viața reprezintă 10 % din ce se întâmplă cu mine și 90 % din cum reacționez la ea.”***

În toate trei situațiile de sub linie, renunțăm la controlarea vieții noastre în favoarea sorții și a hazardului. În capitolul 8, am să vorbesc mai pe larg despre soartă și despre cât de norocos am fost eu. :)

Ei bine, peste linie sunt două situații: responsabilitate și proprietate. În momentul în care îți asumi responsabilitatea și proprietatea asupra acțiunilor și vieții tale, este momentul în care nu mai ești o victimă a sorții. Da, pentru că sub linie trăiesc victimele și peste linie trăiesc victorioșii. Există diferențe mari între bogați și săraci, dar cea mai mare diferență o constituie felul în care gândesc și cum se raportează la viață. Pot să îmi dau seama cât de mulți bani câștigi și cât de mult succes acumulezi în viața ta, doar uitându-mă la atitudinea ta. Acum, spune-mi unde crezi că își trăiesc majoritatea oamenilor viața, peste linie sau sub linie?

În momentul în care înveți acest principiu și îl aplici, este momentul în care devii responsabil pentru creșterea și dezvoltarea ta. *„Dacă nu îți asumi dezvoltarea ca fiind responsabilitatea ta, atunci aceasta nu se va întâmpla niciodată.”* John C. Maxwell

Creștere și dezvoltare

Odată înțeles acest principiu, putem să trecem la esența acestui capitol: creșterea și dezvoltarea.

Încă de la vârsta de 18 ani, eram frământat de gândul cum aș putea să câștig mai mulți bani. Când m-am angajat, mă întrebam deseori ce aș putea să fac ca să am un salar mai bun. Răspunsul l-am primit în momentul în care lucram la ActionCOACH și, mai bine ca un burete, absorbeam tot ce se putea. Citeam cărți, mergeam la cursuri, citeam articole, eram pur și simplu înfometat de informație. Ajunsesem să citesc o carte pe săptămână și asta pe lângă serviciu și timp pentru prietenă.

În următorul capitol, o să vorbesc despre sacrificiile pe care a trebuit să le fac ca să pot avea acest stil de viață și cât și ce te va costa pe tine, dacă dorești să ajungi la independență financiară.

Mai târziu, am învățat că în spatele acestei dorințe de a câștiga mai mulți bani, de a avea un salar mai bun, există un principiu simplu care a funcționat de fiecare dată. Este vorba despre: *învață înainte să câștigi.*

De ce câștigi doar atât?

Foarte des, se întâmplă să creez polemică la cursurile mele când îi rog pe cei care sunt angajați să ridice mâna și să îmi spună câți și-ar dori un salar mai bun. Evident, toți rămân cu mâna ridicată, după care le spun că știu secretul pentru acest lucru și îi rog să noteze cuvânt cu cuvânt ce le spun. Și, ceea ce urmează îi cam șochează pe unii și îi enervează. Spun așa: „*Salariul pe care-l câștigi în acest moment este cel pe care-l meriți”.* Liniște totală în sală. Nimeni nu schițează niciun zâmbet, dar poți vedea de la o poștă că afirmația mea i-a supărat. Unii chiar încep să dea

din cap, încercând să transmită că nu sunt de acord cu afirmația mea stupidă.

Enervant sau nu, stupid sau nu, această afirmație este foarte adevărată. Și, dacă dorești un salar mai bun, ce ar trebui să faci? Să muncești mai mult, nu? NU! Categoric nu, cei care câștigă mai mulți bani decât noi nu muncesc mai mult decât noi, ei știu mai mult decât noi. Dacă vrei un salar mai bun, devin-o tu mai bun. Paul Martinelli a subliniat foarte frumos acest lucru spunând: „*Adu valoare firmei și firma te va recompensa."* Fii tu mai bun, adu mai multă valoare firmei și atunci salariul tău va crește, însă mulți oameni spun: „*Nu, prima dată să îmi crească salariul și după aceea mă duc și eu la cursuri, citesc cărți și devin mai bun"*. Îmi pare rău să te dezamăgesc, dar nu se va întâmpla.

Aici putem vedea cum aceste persoane cad sub linie și dau vina pe șeful lor, pe economie, pe regiune pentru salariul pe care-l au.

Câștigi cât meriți să câștigi

Această carte este despre creșterea în carieră, dar, cu siguranță, vor fi și antreprenori care vor citi cartea, așa că am un mesaj și pentru ei. Fiind antreprenor, m-a durut prima dată când am auzit această afirmație, dar știi cum se spune: creșterea te doare, plus că e mult mai bine să te doară auzind de la mine decât să te doară când te lovești singur. E mult mai ieftin să înveți din greșelile altora, oricum, nu o să ai timp să le faci pe toate.

Dacă ești antreprenor, te rog să ții minte următoarele cuvinte: *cifra de afaceri pe care o ai e cea pe care o meriți.*

Este valabil pentru tine, pentru mine și pentru toți antreprenorii din lume. Vânzările din firma mea sunt la nivelul care sunt, nu pentru că nu există potențial pe piață pentru mai mult, nu pentru că oamenii nu sunt interesați de instruire în România, ci pentru că atât merit eu să câștig. Nu știu să fac mai mult decât fac în acest moment, care nu este puțin, dar, dacă vreau mai mult, trebuie să învăț mai mult.

Investește în tine mai mult decât în afacerea sau cariera ta!

De aceea, în continuare mă duc la cursuri, citesc cărți, experimentez ultimele tendințe, aplic noi strategii în firma mea ca să pot să cresc și mai mult. Investind în mine nu fac nimic altceva decât să investesc în firma mea. Nivelul firmei mele este dat de nivelul meu. Cât de bun sunt eu, atât de bună este echipa mea și, inevitabil, firma mea. Obișnuiesc să spun la cursuri, *investește în tine mai mult decât în firma ta, pentru că este cea mai bună investiție pe care o poți face în această viață.*

În concluzie, cât câștigăm din postura de angajat sau antreprenor este cât merităm să câștigăm. Banii la sfârșitul lunii sunt direct proporționali cu valoarea pe care o aducem în firmă, dacă suntem angajați, sau în societate, dacă suntem antreprenori.

Secretul pentru o echipă fantastică

Din postura de antreprenor mai există un lucru prin care putem să ne creștem firma și care depinde în totalitate de noi. Cum spuneam mai sus, fiecare firmă este la nivelul la care este proprietarul și echipa lui. De aceea, soluția este

să crești tu și echipa ta, dar creșterea echipei tale este în primul rând responsabilitatea ta.

O echipă mediocră înseamnă o afacere mediocră, o echipa bună înseamnă o afacere bună, o echipă fantastică înseamnă o afacere fantastică. Sfatul cel mai puternic pe care ți-l pot da pentru a crește o echipă este să investești în membrii ei. Dă-le cărți să citească, ar putea chiar să înceapă cu această carte. Du-i la cursuri. Fă-i să devină mai buni în ceea ce fac. Ei când cresc fac ca afacerea ta să crească.

Probabil că acum spui în mintea ta ceva de genul: „*Lorând, eu nu investesc în ei pentru că pleacă".* Acest lucru este un mit. Nu spun că nu s-a întâmplat. Nu spun că nu se întâmplă și nu spun că nu se va întâmpla, dar nu este o regulă. În schimb, dacă nu investești în ei, probabilitatea să rămână în firma ta este foarte mare. Iar acest lucru poate însemna sfârșitul pentru firma ta, pentru că există un singur lucru mai rău decât să investești mulți bani într-o persoană și să plece din firma ta, este să nu investești în ea și să rămână. Te bagă pur și simplu în faliment.

Chiar aș completa cu faptul că oamenii buni pleacă dintr-o firmă nu pentru că s-a investit în ei, ci pentru că se plafonează. Când un om valoros nu mai poate crește în firmă, pleacă.

Ți-am spus de Paulo, șeful meu din ActionCOACH, un om care a investit în mine timp, energie și bani. Mi-a dat cărți să citesc. M-a luat cu el la cursuri. Mă trimitea să merg să învăț și din cursurile altor firme concurente. A investit în mine și eu am plecat. Evident, mi-am pus și eu întrebarea, oare nu îi pare rău lui Paulo că a investit în mine și am

plecat? Așa că l-am întrebat. Răspunsul lui a fost fenomenal: „***Prefer să am angajați performanți care pleacă, decât incompetenți care rămân”.*** Și azi parcă aud cuvintele acestea de fiecare dată când angajez o persoană. Angajați performanți care pleacă sau incompetenți care rămân?

Prefer să am angajați performanți care pleacă, decât incompetenți care rămân.

Creșterea personală este un aspect fără de care cariera, viața, căsnicia și relațiile nu au cum să crească. Dezvoltarea personală este un principiu vechi de când pământul.

Dumnezeu, când a creat pământul și pe om, în cele șase zile și înainte să se odihnească în a șaptea zi, sâmbăta, a zis: ***„Dumnezeu S-a uitat la tot ce făcuse; şi iată că erau foarte bune”*** (Geneza 1:31). După ce a creat tot, Dumnezeu era mulțumit de lucrarea Lui. Era totul la perfecțiune. Inclusiv omul, de parte bărbătească și de parte femeiască, era perfect. Însă, înainte să facă această afirmație, există un sfat pentru om. E primul sfat dat de Dumnezeu omului și, dacă e primul, înseamnă că o fi important. În Geneză 1:28 este menţionat: ***„Dumnezeu i-a binecuvântat (pe Adam şi Eva) şi le-a zis: «Creșteți, înmulțiți-vă, umpleți pământul şi supuneți-l...»”***.

Mult timp, citeam acest verset și nu înțelegeam la ce se referea Dumnezeu când spunea: „Creșteți”. Partea cu înmulțiți-vă era clar, umpleți-l și supuneți-l la fel, dar nu înțelegeam de ce să îi spui unui om matur, nu unui copil, să crească. Oare mai trebuia să crească Adam sau Eva în înălțime?

Îndemnul Lui Dumnezeu este la creștere spirituală și personală, nu la cea fizică. El putea să aleagă să dea alt sfat omului. Să îi spună să fie credincios sau harnic. Dar Dumnezeu alege ca primul Lui sfat pentru om să fie: „Crește!”. De ce? Pentru că este cel mai important sfat.

Când te oprești din dezvoltare?

Mulți tineri cred că, după ce termină școala sau facultatea, s-a terminat cu învățarea. Mulți oameni se opresc să mai caute de lucru, odată ce găsesc un loc de muncă. Ne oprim din dezvoltare odată ce deschidem o firmă. E ca și cum ți-ai cumpăra o mașină, ai pune benzină o dată și te-ai aștepta să meargă până mori. E imposibil! În dezvoltarea ta personală este la fel, trebuie să alimentezi tot timpul! Dar ai mare grijă de unde alimentezi. Ai grijă de la cine înveți.

Toți oamenii care ne înconjoară ne influențează. Despre acest subiect o să vorbesc mai pe larg în capitolul următor, pentru că vreau să înțelegi de ce mediul înconjurător, prietenii și oamenii cu care petrecem timp, pot să ne distrugă complet sau să ne ajute în creșterea noastră.

Albert Einstein a sintetizat foarte frumos acest principiu, spunând: ***„Mori, nu atunci când ajungi la doi metri sub pământ, ci atunci când crezi că nu mai ai nimic de învățat.”***

Creșterea și dezvoltarea ta sunt o decizie. O decizie pe care o poți lua chiar acum. Poți să faci lucrurile ca până acum sau să faci o schimbare în viața ta. Rezultatele nu se vor vedea peste noapte, dar când vor veni pur și simplu te vor copleși. Tot Albert Einstein spunea: *„Dacă faci lucrurile*

ca până acum și te aștepți să ajungi la rezultate diferite, ești nebun." Să faci ceea ce ai făcut până acum o să îți aducă mai mult din ceea ce ai acum. Așa că, **investește mai mult în tine decât în afacerea sau munca ta. Dacă vrei ceva cu adevărat, vei găsi o cale, dacă nu vrei cu adevărat, vei găsi o scuză!**

> ***„Mori, nu atunci când ajungi la doi metri sub pământ, ci atunci când crezi că nu mai ai nimic de învățat."***
> *Albert Einstein*

Exercițiu practic

Nici acest principiu nu vreau să rămână în coadă de pește, așa că vreau să trecem la acțiune. Să începem investiția în creșterea noastră chiar acum.

Mai jos, îți las o listă de cărți care pe mine m-au ajutat în viața personală și profesională. Am pus aici cărți pe care le-am citit și care mi-au transformat viața profesională. Cărți pe care le-am studiat (este o mare diferență între a citi o carte și a studia o carte) și cărți care mi-au fost recomandate ca fiind excelente de către mentorii mei.

Ce te rog să faci este să bifezi trei dintre aceste cărți și să le comanzi chiar acum. Chiar dacă ai deja multe cărți acasă. Robin Sharma spune că: ***„Să nu îți pară rău că ai mai multe cărți decât reușești să citești, pentru că nu știi niciodată care este cartea în care este acea idee care o să îți transforme viața."***

Și ține minte ce spunea și Zig Ziglar: ***„Oamenii bogați au televizoare mici și biblioteci mari. Oamenii săraci au televizoare mari și biblioteci mici."***

Lista începe cu cinci cărți care mi-au plăcut mie cel mai mult, după care le-am pus pe categorii. Alege cel puțin trei, comandă-le și citește-le. O să îmi mulțumești. :)

„Oamenii bogați au televizoare mici și biblioteci mari. Oamenii săraci au televizoare mari și biblioteci mici."

- *Mitul întreprinzătorului* - Michael Gerber
- *Ce-ar face Google?* - Jeff Jarvis
- *Biblia vânzărilor* - Jeffrey Gitomer
- *Curs de vânzări* - Zig Ziglar
- *De la idee la bani* - Napoleon Hill

Cărți bune de dezvoltare personală:

- *De la grădinar la business coach* – Lorand Soares Szasz :)
- *Lider fără funcție* – Robin Sharma
- *Cel mai bogat om din Babilon* – George Clason
- *Secretul bogățiilor* – Napoleon Hill
- *Da* – John Fuhrman
- *De la bine la excelent* – Zig Ziglar
- *Dincolo de vârf* – Zig Ziglar
- *Secretele succesului* – Dale Carnegie
- *Gândește fix pe dos* – Paul Arden
- *Dezvoltare personală pentru oameni isteți* – Steve Pavlina
- *Inteligența socială. Noua știință a succesului* – Karl Albrecht
- Mașina de idei – Gheorghe Onut
- *Tată bogat, tată sărac* – Robert Kiyosaki
- *Drive – Ce ne motivează cu adevărat* – Daniel Pink
- *Excepționalii - Povestea succesului (Outliers)* – Malcolm Gladwell
- *Puterea extraordinară a subconștientului tău* – Joseph Murphy
- *Născut pentru a reuși* – Brian Souza
- *Gândește bine și în stil mare* – Donald Trump
- *Secretele minții de milionar* – Harv T. Eker
- *Arta de a reuși în viață* – Dale Carnegie
- *Puterea prezentului* – Eckhart Tolle
- *Atitudinea este totul* – Jeff Keller
- *Ultimate Secrets of Total Self Confidence* – Robert Anthony
- *Eficiența în 7 trepte* – Stephen R. Covey

- *Cadranul banilo*r – Robert Kiyosaki
- *Descoperă-ți punctele forte cu testul Clifton* – Marcus Buckingham, Donal O. Clifton
- *Secretul* – Rhonda Byrne
- *Putere nemărginită* – Anthony Robbins
- *Descoperă forța din tine* – Anthony Robbins
- *Începe cu ceea ce nu îți place* – Brian Tracy

Cărți bune de vorbit în public

- *Cum să vorbim în public* - Dale Carnegie
- *The Presentation Secrets of Steve Jobs: How to Be Insanely Great in Front of Any Audience* - Carmine Gallo
- *Regulile unei prezentări de succes* - Ron Hoff
- *Presenting Magically* - Tad James şi David Shepard
- *You Are The Message* - Roger Ailes
- *Presenting to Win: The Art of Telling Your Story* - Jerry Weissman
- *Confessions of a Public Speaker* - Scott Berkun

Cărți bune de marketing

- *Ogilvy on Advertising* – David Ogilvy
- *Guerrilla Marketing* – Jay Levinson
- *Permission Marketing* – Seth Godin
- *The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference* – Malcolm Gladwell
- *Cum sa vinzi marilor companii (Selling to Big Companies)* – Jill Konrath
- *Selling the Invisible: A Field Guide to Modern Marketing* – Harry Bedwith
- *Marketingul local* – Brigitte Arms
- *Marketingul motivațional* - Robert Imbriale
- *Forța brandului* – William J. McEwen
- *Noile reguli de marketing și PR* – David Meerman Scott
- *Viața mea în publicitate și publicitate științifică* – Claude C. Hopinks
- *Buzz marketing* - Mark Hughes
- *Triburi* – Seth Godin

Cărți bune de vânzări:

- *Cartea roșie a vânzărilor* - Jeffrey Gittomer
- *Arta vânzării* – Zig Ziglar

- *Cel mai vestit vânzător din lum*e – Og Mandino
- *Tehnici de a vinde* – Dale Carnegie
- *Cum să vinzi un homar* – Bill Bishop
- *Psihologia vânzărilor* – Brian Tracy
- *Vânzătorul de elită. Tehnici și strategii de succes* – Michael Aguilar

Cărți bune de leadership:

- Toate cărțile lui Robin Sharma și John Maxwell. Sunt atât de bune încât ar fi o prostie din partea mea să îți recomand doar câteva.
- *Steve Jobs, iLeadership* – Jay Elliot
- *Leadership total* – Anthony Silard
- *Steve Jobs. Secretele inovației* – Carmine Gallo

Cărți bune de comunicare:

- *ABC-ul personalități* - Prof. Dr. Lothar J. Seiwert și Friedbert Gay
- *Limbajul trupului* – Allan Pease
- *Limbajul trupului în mediul de afaceri* – Allan si Barbara Pease
- *Puterea cuvintelo*r – Hal Urban
- *Ghidul unui fost agent FBI pentru citirea rapidă a oamenilor* – Joe Navarro, Marvin Karlins
- *Motivație și personalitate* – A. H. Maslow
- *Întrebările potrivite* – Debbie Ford
- *Influența limbajului pozitiv* – George R. Walther
- *Tehnicile programării neuro-lingvistice* – Sue Knight

Cărți bune de management:

- *Excelența în afaceri* – Jim Colllins
- *Pierderea virginității* – Richard Branson
- *Omul care aduce ploaia… de bani* – Jeffrey J. Fox
- *Manager contra curentului* – Marcus Buckingham, Curt Coffman
- *Dă lovitura* – Gary Vaynerchuk

CAPITOLUL 6
Principiul mediului

„Primul pas către succes este făcut atunci când refuzi să fii prizonierul mediului în care te desfășori.”
Mark Caine

Sunt convins că este nevoie să schimbi mediul înconjurător pe parcursul vieții dacă dorești și ești dispus să crești. Oamenii care ne înconjoară ne definesc. Fiecare dintre noi suntem suma a cinci dintre cei mai buni prieteni. Și zicala spune: „*Spune-mi ce prieteni ai, ca să îți spun cine ești.”*

Anthony Robbins și Jack Canfield, despre bani

Jack Canfield, autorul cărții *Supă de pui pentru suflet*, cea mai vândută carte de dezvoltare personală din lume, s-a întâlnit într-o zi cu Anthony Robbins. Tony, este cu siguranță cel mai bun și cel mai bine plătit trainer și facilitator din lume. Face milioane de euro la fiecare curs și câștigă zeci de milioane de dolari pe an. Pe vremea respectivă, Jack câștiga în jur de un milion de dolari pe an și Tony în jur de patruzeci de milioane.

Un pic intrigat, Jack l-a întrebat:
- *Tony, tu ești de patruzeci de ori mai bun decât mine?*
Tony, cu zâmbetul pe buze, i-ar răspuns:
- *Jack, cu siguranță că nu.*
Jack a continuat să întrebe:

- Și atunci, cum se face că tu câștigi de patruzeci de ori mai mult decât mine?

Tony i-a răspuns:

- Jack, spune-mi te rog, prietenii tăi, cinci dintre cei mai buni prieteni ai tăi, cât câștigă pe an?

După un pic de timp de gândire, Jack a răspuns:

- În jur de un milion dolari.

- Ei bine, Jack, aici este răspunsul. Prietenii mei toți câștigă mai mult de patruzeci de milioane de dolari, a răspuns Tony.

Schimbă mediul

Dacă ești tot timpul primul din clasă înseamnă că nu ești în clasa potrivită. Dacă, dintre prietenii tăi, tu ești cel care câștigă cel mai mult, ai cel mai de succes parcurs în carieră, ești cel mai împlinit în relațiile tale, înseamnă că ai nevoie de prieteni noi.

Dacă ești tot timpul primul din clasă, înseamnă că nu ești în clasa potrivită.

Când lucram în colegiu și vedeam că toți colegii mei au o atitudine foarte reactivă la locul lor de muncă și nu sunt dispuși să dea mai mult, am realizat că locul meu nu mai este acolo. Când am realizat că sunt singurul care dă 100 %, sunt singurul care aduce rezultate excelente și singurul care era angajatul model, am înțeles că este momentul să merg mai departe.

Trecând la ActionCOACH nu am făcut un pas în față, ci un salt de câțiva zeci de metri. Colegii mei erau la un alt nivel de dezvoltare personală, toți aveau un background puternic în afaceri. Șeful meu, Paulo Machado, fusese director comercial într-o companie multinațională înainte să

înceapă colaborarea cu ActionCOACH. Antonio, un alt coleg business coach din firmă, fusese proprietarul a trei reprezentanțe auto în nordul Portugaliei înainte să devină un business coach. Proprietarul francizei la nivel național în Portugalia, Paul de Vilhena, în 2007, când m-am alăturat echipei, fusese ales ca și cel mai bun Master Francizor din lume, după ce a spart toate recordurile de vânzări și dezvoltarea afacerii. Și lista continuă.

Dintr-o dată, am fost înconjurat de oameni extrem de performanți, cu o mentalitate proactivă față de muncă, afaceri și viață. Era imposibil să nu cresc. Când te expui mediului înconjurător, și dacă nu vrei, tot vei fi influențat. Să petreci timp cu oameni care sunt peste nivelul tău de dezvoltare te face să crești fără să faci eforturi foarte mari. Dacă mai ești și dispus să înveți de la ei, creșterea devine accelerată.

În momentul în care cauți o firmă în care vrei să crești, uite-te la oamenii din firmă. O să fii tu cel mai bun de acolo? Dacă da, mai bine alege altă firmă. Uite-te la liderul din firmă. O să poți să înveți ceva de la el sau va învăța el de la tine?

Nu doresc să fac din asta o regulă. Sunt situații în care este necesar să mergi într-o afacere unde tu ești cel mai bun ca să îi ridici, dar nu uita să te înconjori de oameni mai buni decât tine.

Ești un lift pentru cei din jur

Am avut plăcerea să-l cunosc personal pe John Maxwell, unul dintre mentorii mei preferați. La cursul susținut de John și la care am participat, a vorbit despre

principiul liftului. El spunea că: „*Fiecare dintre noi reprezintă un lift pentru cel de lângă noi, ori îl ducem în sus, ori îl ducem în jos”.* Trecând prin experiența aceasta, am văzut cum acest principiu m-a ajutat în cariera mea.

Avem prieteni care sunt lifturi care ne duc în sus, alții care ne duc în jos. Avem unii prieteni că au capacitatea să ne ducă la parter de fiecare dată când vorbim cu ei. Tot timpul sunt negativiști și, în opinia lor, viața asta este o mare porcărie. Mai avem și câțiva prieteni care reușesc să ne ducă chiar la subsol.

> ***„Fiecare dintre noi suntem un lift pentru cel de lângă. Ori îl ducem în sus, ori îl ducem în jos.”***
> *John Maxwell*

Părinții noștri ne duc în sus sau în jos. Profesorii noștri ne duc în sus sau în jos. Rudele... hmm... și cred că nu este o idee bună să intru în subiectul rude, pentru că nu mai termin acest capitol. Poate într-o altă carte, complet dedicată rudelor. :)

Noi, la rândul nostru, suntem lifturi pentru cei din jurul nostru. Îi ducem în sus sau îi ducem în jos.

Imaginează-ți că intri într-o clădire și sunt două lifturi. Unul care merge doar în jos (subsol, parcări etc.) și unul care merge în sus. Dorința ta este să ajungi sus ca să vezi orizontul și să observi acele lucruri pe care majoritatea oamenilor nu le observă. Te întreb, în care lift o să intri?

Răspunsul la această întrebare este destul de *dahhh.* Clar că o să alegi liftul care merge în sus. Totuși, atunci te întreb, în viață, de ce mai alegi să petreci timp cu oamenii care te duc numai în jos? De ce permiți ca prietenii tăi,

familia ta, rudele să te ducă la subsol ca să nu vezi orizontul? Ia chiar acum o decizie în acest sens și nu mai *intra* în liftul care te duce în jos. Dacă nu ai în acest moment în jurul tău lifturi care te duc în sus, caută-le. Nu îmi spune că nu sunt, pentru că atunci ești sub linie.

Dacă ești la subsol, cum o să vezi toate oportunitățile care există, pentru că ***„toți trăim sub același cer, dar nu toți avem același orizont”(***Konrad Adenauer)?

Rudele și familia

Fără să intru în prea multe detalii legate de familie și rude, vreau să îți spun că succesul nu este complicat. Este chiar simplu, dar nu este ușor și, cu siguranță, nu este pentru toți. Pe drum, va trebui să renunți la anumite lucruri, obiceiuri și persoane. Despre acest aspect, o să vorbesc mai pe larg în capitolul următor, unde o să răspund și la întrebarea: *este adevărat că nu poți să ai succes în carieră și succes în căsnicie în același timp?*

> ***„Toți trăim sub același cer, dar nu toți avem același orizont.”***
> *Konrad Adenauer*

Ce aș dori să punctez legat de familie este că, cei care ne iubesc cel mai mult sunt cei care ne trag cel mai mult în jos. De ce? Pentru că ne iubesc. În interiorul lor, ei știu că dacă tu o să ai succes, o să trebuiască să te îndepărtezi de ei, altfel nu vei putea crește, așa că o să facă tot posibilul să te țină lângă ei, acolo în subsol, în mediocritate. Puțini sunt acei părinți, și în special rude, care își fac partea educându-te cum trebuie, după care îți dau drumul să zbori.

Ei nu realizează că, acționând astfel, îţi fac rău și ție, și lor. Dacă părinții tăi te lasă pe drumul tău și tu devii multimilionar, o să le fie bine și lor? Evident că da. Dacă te țin acolo lângă ei, vor distruge viitorul tău și viitorul lor, pentru că la bătrânețe vor rămâne doar cu frustrări.

Eu am avut binecuvântarea să am părinți care să mă lase să zbor. Mi-au dat cea mai bună educație posibilă după care au spus: „*De acum vei lua deciziile tale singur, noi o să ne rugăm doar să fie în concordanță cu valorile pe care ți le-am transmis”*. Nu am luat întotdeauna cele mai bune decizii, dar rezultatul final a fost unul bun. Desigur, trebuie să amintesc că, în continuare, părinții mei sunt un lift care mă duc în sus în multe aspecte ale vieții. Sunt multe lucruri pe care pot și vreau să le învăț în continuare de la ei, dar în anumite aspecte, dezvoltarea de care am avut parte a făcut să trec pe lângă ei.

Discuția despre bani, cu tata

Nu o să uit niciodată reacția drăguță a tatălui meu când i-am dat un răspuns la care nu se aștepta. De câteva zile întors din Portugalia a venit la mine și m-a întrebat, oarecum sugerând răspunsul: „*Nu era mai bine dacă rămâneai în Portugalia?”* I-am răspuns scurt: „*Nu”,* la care el a început să spună: *„Dar totuși, acolo aveai un loc de muncă bine plătit, lucrurile mergeau bine, de ce...?”* L-am întrerupt și i-am spus: „*Tata, permite-mi să nu primesc sfaturi de la tine legate de carieră și bani, pentru că, dacă ascult sfaturile tale, o să câștig cât câștigi tu sau mai puțin”.* Această afirmație l-a șocat un pic, dar fiind un om înțelept, a înțeles că fiul lui trebuie să zboare.

„Dacă accept sfaturi despre bani de la tine, o să câștig cât câștigi și tu sau mai puțin.”

Dacă tu nu ai avut parte de o astfel de familie frumoasă, cu oameni simpli, dar înțelepți, sau dacă ai avut o copilărie lipsită de acest privilegiu, o să fie și mai ușor să schimbi mediul. Poți să te schimbi fără să crești, dar nu ai cum să crești fără să te schimbi. Mai repede sau mai târziu, inevitabil, vor avea loc schimbări în viața ta, de ce nu le-ai accelera?

Ajută-ți familia

Aceste sfaturi nu vreau să pară un îndemn la tăgăduirea familiei și a rudelor. Dacă pot să ajut pe cineva din familie să crească, eu sunt primul care sar. Îmi place să le dau CD-urile și DVD-urile mele să le asculte. Să citească materialele scrise, articolele de pe blog și orice sursă care m-a ajutat pe mine le-o recomand și lor. Este mult mai ușor să îi ajuți să crească atunci când ești sus, decât atunci când ești la nivelul lor.

Imaginează-ți un zid de doi metri peste care trebuie să treci tu și familia ta. Prima dată, te roagă fratele tău să-l lași să se urce pe umerii tăi ca să poate urca pe zid, după care, te trage și pe tine sus pe zid. Ce este mai ușor, să-l ridici tu sau să te tragă el? Pot să-ți confirm că este mai ușor să tragi... sunt expert în sărit garduri. :) Însă, fenomenul cel mai interesant îl observi când te uiți atent la mișcarea corpului. Când ai pe cineva pe umeri și vrei să-l ridici, corpul tău datorită greutății se duce în jos, deci tu vrei să-l ajuți să se ridice, dar tu te duci în jos. Când tragi pe cineva în sus, corpul tău automat se mișcă în sus ca să aduci cealaltă persoană la nivelul tău, deci, îl ajuți să crească, dar și tu crești.

Dacă poți să îţi ajuți familia, prietenii, rudele să urce pe zid, ajută-i, dacă nu, urcă tu și lasă-i în urmă. În timp, o să mai ai ocazia să le întinzi o mână... dacă o să vrea.

Nu poți schimba locul în care te-ai născut. Nu-ți poți schimba părinții, dar poți să alegi atitudinea cu care te raportezi la aceste lucruri.

Ralph Waldo Emerson a spus: ***„Indiferent ce drum o să alegi în viață, există întotdeauna cineva care să îți spună că ai greșit."***

Pașii pentru o viață de calitate

După cum poți observa, felul în care ne raportăm la mediul înconjurător ne influențează radical viața. Mediul din ActionCOACH mi-a influențat cariera atât de puternic, încât, atunci când am plecat de acolo, eram convins că pot să fac orice în această viață și atât timp cât Dumnezeu îmi dă sănătate și viață, nu o să îmi lipsească mâncarea de pe masă. Dar, sunt la fel de convins că nu îți dorești o viață în care să muncești doar ca să supraviețuiești. Cu siguranță, îți dorești o viață de calitate. Cel puțin, eu îmi doresc.

Ne dorim o familie de calitate, o căsnicie de calitate, o mașină de calitate, o casă de calitate, o carieră de calitate, relații de calitate, un venit financiar de calitate, concedii de calitate și timp liber de calitate. Și există o metodă prin care să ajungem la această viață pe care ne-o dorim.

„Indiferent ce drum o să alegi în viață, există întotdeauna cineva care să îți spună că ai greșit."
Ralph Waldo Emerson

Pentru a avea o viață de calitate, trebuie să avem rezultate de calitate. Rezultatele noastre definesc calitatea vieții noastre. Dacă vreau să aflu cât de bună este calitatea venitului tău financiar, este suficient să mă uit în contul bancar. Rezultatele tale financiare definesc dacă ai o viață de calitate din acest punct de vedere sau nu.

Pentru a avea rezultate de calitate, trebuie să avem acțiuni de calitate. Am vorbit deja despre cauză și efect. Cât câștigi este definit de ce acțiuni întreprinzi. Dacă stai toată ziua pe canapea, în fața televizorului, îmi imaginez că nu câștigi foarte mult. Această acțiune definește rezultatul tău financiar.

Pentru a putea întreprinde rezultate de calitate, este nevoie să luăm decizii de calitate. Fiecare acțiune, bună sau rea, este precedată de o decizie. O să mă uit la televizor sau nu? O să economisesc bani în fiecare zi sau nu? Decizii mici care influențează acțiunile noastre, care influențează radical rezultatele noastre, prin urmare, și viața noastră. O zi normală este încărcată de multe decizii mici. Unele luate în mod conștient, altele în mod inconștient, dar toate au la bază un singur lucru: valorile și principiile personale.

Fiecare decizie pe care o luăm, fie bună sau rea, este luată pe baza principilor și valorilor personale.

Fiecare decizie pe care o luăm, fie bună sau rea, este luată pe baza principiilor și a valorilor personale. Dacă valorile mele sunt rele, deciziile mele vor fi la fel. Dacă valorile mele sunt bune, deciziile mele vor fi la fel.

De exemplu, merg în mașină și termin de mâncat un baton energetic. Rămân cu hârtia și pot sa iau două decizii. Să arunc hârtia pe geam sau o păstrez în mașină până ajung la primul coș de gunoi. Această decizie este luată în câteva fragmente de secunde și se bazează pe principiile mele. Dacă părinții mei, de mic copil m-au învățat că nu este frumos să arunc hârtia pe geam, decizia mea o să fie să păstrez hârtia până la primul coș de gunoi. Dacă nu am fost învățat acest lucru, nici de părinți, nici de profesori și nici nu am descoperit singur acest lucru, atunci o să o arunc pe geam, pentru că, în concordanță cu valorile mele, este OK să fac acest lucru.

Acesta este motivul pentru care insist atât de mult în cursurile mele și materialele pe care le creez, să avem grijă la ce fel de valori transmitem copiilor noștri, pentru că le influențăm viața pentru totdeauna.

Ca să putem avea principii și valori de calitate, este nevoie să punem întrebări de calitate. Se spune că poți să-ți dai seama despre o persoană că este inteligentă sau proastă în funcție de întrebările pe care le pune. Despre întrebări bune, de calitate, am vorbit deja în capitolul trei.

Ca să putem pune întrebări de calitate, avem nevoie de cunoștințe de calitate. Dacă ai pus în creierul tău numai tâmpenii, întrebările tale vor reflecta acest lucru. Dacă ai pus informații de calitate, ai acumulat cunoștințe de calitate, întrebările vor reflecta acest lucru.

Și, nu în ultimul rând, baza pentru o viață de calitate este să avem profesori și mentori de calitate. Cunoștințele noastre sunt acumulate de la profesori și mentori. Când spun profesori și mentori, nu mă refer la profesorii din

școala generală, liceu sau facultate, deși sunt perfect de acord că și aceștia ne influențează radical viața. Mă refer la acei profesori și mentori pe care-i alegem noi. De la cine alegem să învățăm? Din show-urile de la miezul nopții sau din cărți de calitate?

Mentori pot să fie și părinții tăi, pot să fie autori de cărți, pot să fie autori de materiale audio și video și pot să fie profesori de la școală, liceu și facultate. Nu îți poți alege părinții, dar îți poți alege dacă vrei ca ei să fie mentorii tăi sau nu. Nu poți alege locul în care te-ai născut, dar poți alege locul în care te dezvolți.

Rezumând, acești pași ar arăta în felul următor:

VIAȚĂ DE CALITATE
REZULTATE DE CALITATE
ACȚIUNI DE CALITATE
DECIZII DE CALITATE
VALORI ȘI PRINCIPII DE CALITATE
ÎNTREBĂRI DE CALITATE
CUNOȘTINȚE DE CALITATE
PROFESORI ȘI MENTORI DE CALITATE

Schimbând mentorii de la care învățăm, putem să ne schimbăm calitatea vieții noastre.

Exercițiu practic

Dacă ai fost deja la cursurile mele, știi că sunt un om foarte axat pe lucrurile practice. Dacă încă nu ai fost la cursurile mele, te aștept cu drag. Vreau să terminăm și acest capitol cu un exercițiu scurt, care să te ajute să îți definești mai bine mediul în care vrei să te dezvolți și să știi la ce să renunți.

Pe următoarea pagină, scrie opt aspecte din viața ta care în acest moment simți că te trag în jos. Pot să fie lucruri, obiceiuri, locații şi/sau persoane. Mai jos, te invit să scrii zece lucruri care ai dori să facă parte din mediul tău ideal, cel care simți că te-ar trage în sus, similar, acestea pot fi lucruri, obiceiuri, locații şi/sau persoane.

Când ai finalizat cele două liste, ia treptat fiecare punct de pe prima listă și elimină-le din viața ta. Când ai reușit să îl elimini, te rog să tragi o linie peste ce ai scris. În același timp, ia fiecare punct de pe lista a doua și caută metode prin care să ajungi la acele aspecte din mediul tău ideal.

Îți doresc mult spor la schimbarea mediului. Când ai terminat exercițiul, te aștept la capitolul următor, unde vorbesc despre ce sacrificii trebuie să facem ca să obținem succesul și cum putem să ne păstrăm și căsnicia și timpul liber și timpul de calitate cu copiii, în timp ce urcăm pe scara socială.

Lucruri toxice din mediul meu actual:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

Lucruri pe care mi le doresc în mediul meu ideal:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

CAPITOLUL 7
Principiul sacrificiului

„Dacă dorești să realizezi puțin,
sacrificiul este mic.
Dar dacă vrei să realizezi lucruri mari,
fii gata să sacrifici multe.”
John C. Maxwell

În acest capitol, vreau să abordăm dintr-un unghi foarte practic, un subiect cu care toți suntem de acord. Nu am întâlnit pe nimeni care să fi ajuns la succes și să spună că nu este nevoie să faci sacrificii și nu am întâlnit niciun om care nu a făcut nimic în viața lui care să nu-mi spună că nu a făcut pentru că nu vroia să renunțe la anumite lucruri.

Aspectul la care nu suntem de acord este ce trebuie să sacrifici. Oamenii bogați, care și-au pierdut căsnicia datorită carierei sau succesului, spun că este un sacrificiu pe care trebuie să-l faci. Oamenii săraci care au eșuat spun că, de fapt, ei nu au succes nu pentru că au eșuat, ci pentru că preferă să fie săraci și fericiți decât bogați și nefericiți. Aveam un prieten care spunea: *„Oricum și săracii sunt nefericiți, așa că prefer să fiu bogat și nefericit decât sărac și nefericit”.* :)

Întoarcerea în România

Eram la apogeul carierei mele în cadrul firmei ActionCOACH, aveam ocazia să particip la cele mai bune traininguri, să fac parte dintr-un club cu oameni de afaceri de succes, să organizez singur evenimente, să asist la programe de coaching cu companii de milioane de euro.

Eram căsătorit de un an, trăiam într-o căsuță mică, dar simțeam că acolo este căminul meu. Aveam o soție care mă iubea și pe care o iubeam la rândul meu. Reușisem să cumpărăm a doua mașină din cadourile de la nuntă și lucrurile se așezau foarte frumos în viața noastră. Eram încrezător că lucrurile aveau să meargă din ce în ce mai bine pentru mine și familia mea.

La nunta noastră, care a avut loc în Portugalia, au participat părinții mei și fratele meu mijlociu cu familia lui. El, după ce a văzut cu ce ne ocupăm în firma de coaching, a început să mă bată la cap ca să mă întorc în țară. De fiecare dată când vorbeam cu el îmi spunea: *„Hai acasă, hai în România că ce faceți e super tare”.* După un an de insistențe și decizii grele care trebuiau luate, am hotărât se ne întoarcem în România ca să deschid compania mea de business coaching și training. Habar n-aveam în ce urmează să mă bag, dar, cu încredere, am mers înainte.

După exact un an și o zi de la nunta noastră, am împachetat tot ce se putea într-un microbuz și am venit in România. La început, locuiam în una din camerele fratelui meu, apoi ne-am mutat într-o garsonieră, singuri.

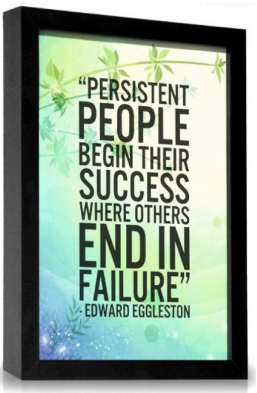
Primul meu seminar

Am început să lucrez intensiv. Să creez materiale în română, să traduc ce aveam din portugheză, să fac site-ul, să încep promovarea și să încep să câștig clienți. După aproximativ cinci luni, am început cu primul seminar gratuit, la care au participat 18 persoane din care 16 erau prieteni și rude. Era și tata și mama și cumnata mea. I-am obligat să vină ca să nu arate sala prea goală.

Nu a fost așa cum mi-am imaginat. Țin minte că am rugat un prieten să înregistreze seminarul. A fost atât de slab, după părerea mea, încât nici azi nu am îndrăznit să mă uit pe înregistrare, ca nu cumva să mă tragă în jos prezentarea respectivă.

Am continuat să fac prezentări după prezentări, dar niciun rezultat. Clienții nu veneau. Am ajuns să trăim din bani împrumutați de la fratele meu. Nu mai aveam bani nici de mâncare. La această situație frustrantă, se mai adăuga și șocul suferit de scumpa mea soție, care s-a născut în Portugalia, a crescut într-o familie înstărită și care a ajuns în România, unde totul era cu cel puțin 15 ani în urmă. Ziua nu mergea afacerea, seara eram necăjiți de viața noastră. Eram în faliment și pierdusem toți banii economisiți în Portugalia.

Atunci mi-am pus prima dată întrebarea: „*Oare a fost o decizie bună că ne-am întors în România?”.* În decembrie 2008, ajunsesem la fundul sacului și toate resursele noastre erau complet epuizate. Cu ajutorul socrilor, am cumpărat două bilete de avion ca să petrecem Crăciunul alături de ei. Pe drum, am citit o carte și la un capitol am găsit un citat care m-a făcut să nu renunț în acel moment. Eram practic la un pas să închid firma și să mă angajez undeva. Era în discuție și posibilitatea de a ne întoarce în Portugalia, în special pentru că fostul meu șef îmi spunea că oricând are ușa deschisă pentru mine.



Citatul spunea în felul următor: ***„Oamenii persistenți își încep succesul acolo unde alții termină în eșec”*** de Edward Eggleston. În acel concediu, am avut timp să meditez asupra acestui citat și, întorcându-ne în ianuarie am spus: trebuie să fiu persistent. Trebuie să merg mai departe. Dacă aici s-ar fi oprit majoritatea, eu trebuie să merg mai departe.

Am continuat activitatea mea și, după câteva săptămâni, am semnat primul contract. Acum, mă uit în urmă și mă întreb: *„Oare ce s-ar fi întâmplat dacă nu ne întorceam în România?”*

Sacrificiul cel mai important

Lecția pe care am învățat-o atunci a fost că, de multe ori, trebuie să renunțăm la ceea ce avem ca să putem face loc pentru ceva mai bun. Charles Dickens a spus atât de frumos acest lucru: ***„Lucrul cel mai important este să fii gata în orice moment să sacrifici ceea ce ești pentru ceea ce ai putea deveni.”***

„Lucrul cel mai important este să fii gata în orice moment să sacrifici ceea ce ești pentru ceea ce ai putea deveni.”
Charles Dickens

Când ești la început de carieră, nu este greu să faci acest sacrificiu. Încă nu ai nimic. Dar, când ai început să dobândești anumite lucruri pe care ți le-ai dorit, o să știi să renunți pentru ceea ce urmează să vină?

Este evident că succesul nu vine fără sacrificii, dar oare trebuie să sacrificăm tot pentru a ajunge unde ne-am

propus? Oare, chiar nu se poate să ai succes în carieră sau să ai o afacere de succes și să ai o căsnicie frumoasă?

Oare chiar trebuie să fim de acord cu versurile academicianului Puya? :)

„Îți iei haine de top, schimbi mașinile non-stop,
Dar îți vezi familia în poze de pe desktop.
Ne judecăm după avere, însă oricât de scumpe ar fi,
Toate genții ține chestii-n ele.
La toate telefoanele te-auzi la fel
Și chiar și bicicleta te plimbă prin cartier…

Cu ochii în celulare, calculatoare
Ne uităm tot mai mult în jos și mai puțin la soare.
Dependenți de buze rujate, funduri bombate,
Ne lăsăm familiile în spate.
Diavolul râde în hohote
Nici în biserici nu e dragoste, e afacere
E prea lacom aproapele, fratele.
Când ești la greu multă lume-ntoarce spatele
Dragoste caută toți,
Dar trecem unii pe lângă alții ca niște roboți
Pierdem din vedere lucruri esențiale
În goana după bani știi că dragostea dispare.”

Versuri din Hurricane - Antonia feat. Puya.

Vedem în jurul nostru exemple de oameni care se încadrează perfect în acest profil. Vedem oameni cu milioane în contul bancar, dar care disprețuiesc familia și căsnicia. Oare numai așa se poate? Oare acesta este sacrificiul pentru a avea succes?

Răspunsul meu este categoric **nu**! Și este cel mai vehement *nu* pe care-l spun. Dacă asta ar însemna succesul, Dumnezeu nu ne-ar îndemna să: *„fiți cap, nu coadă!”* Adică să fim cei mai buni, să avem succes. Să fim primii, nu ultimii.

Ce sacrifici și ce nu?

Sacrificii trebuiesc făcute și, cu cât este realizarea mai mare, cu atât mai mare o să fie și sacrificiul cerut. Însă, în momentul în care renunți la familie, la timpul petrecut cu copiii, la timpul liber, la timpul petrecut cu soțul sau soția, nu faci nimic altceva decât să arăți tuturor care sunt prioritățile tale în viață.

Dacă ești dedicat pentru a avea o carieră de succes și nu îți rămâne timp pentru familie, înseamnă că familia nu este pe poziții fruntașe în lista ta de priorități. Pentru mine, familia a fost și va rămâne întotdeauna prioritatea numărul unu. Motivul este simplu. Poți să construiești afaceri de la zero ori de câte ori dorești, poți să începi cariera de jos ori de câte ori este nevoie, dar familia o construiești o singură dată.

„În fiecare dimineață, dacă nu ai chef să te dai jos din pat, adu-ți aminte că nu ești încă printre cei bogați, care-și permit să doarmă cât vor și-o să vezi ce chef de muncă te apucă imediat!”
Bill Gates

În schimb, am fost dispus să renunț la timpul petrecut cu prietenii la un pahar de vorbă. Am fost dispus să renunț la orele neproductive din weekend sau chiar din timpul săptămânii, când mă uitam pe pereți și visam cu ochii deschiși. Am fost dispus să renunț la orele îndelungate petrecute în fața

televizorului, la zilele pierdute navigând pe internet sau jucând jocuri de calculator. Am fost dispus să renunț la zecile de minute petrecute în fiecare dimineață în cearșafurile călduțe și la orele târzii la care mă culcam ca să nu pierd nici ultimul episod de pe AXN.

Când venea vorba de trezitul dimineața, tot timpul îmi veneau în minte vorbele prietenului meu Bill Gates. :) ***„În fiecare dimineață, dacă nu ai chef să te dai jos din pat, adu-ți aminte că nu ești încă printre cei bogați care-și permit să doarmă cât vor și-o să vezi ce chef de muncă te apucă imediat!”***

Dacă mă întrebi: „*Lorand, este nevoie să faci sacrificii pentru a avea succes?”* O să îți spun categoric **da!**
Întrebarea mai bună însă este: „*La ce nu vrei să nu renunți niciodată?”*

H.L. Hunt spunea ***„Secretul succesului este să definești ce vrei, să definești prețul pe care trebuie să-l plătești și să plătești prețul.”*** Îmi permit să-l completez spunând să definești lista ta de priorități înainte să începi să plătești prețul. Pentru că nu merită să muncești ore în șir și până seara târziu pentru o familie care nu te mai cunoaște.

„Secretul succesului este să definești ce vrei, să definești prețul pe care trebuie să-l plătești și să plătești prețul.”
H.L. Hunt

Diferența dintre locul în care suntem acum și locul în care visăm să ajungem este dată de sacrificiile pe care suntem dispuși să le facem.

E ușor să renunți la unele lucruri, dar...

Poate ai observat că lucrurile la care am fost dispus să renunț nu erau neapărat pozitive, chiar am putea să le punem în categoria de obiceiuri nesănătoase: televizor, internet, seriale, jocuri etc. Dacă ești determinat să ajungi la succes este relativ ușor să renunți la aceste lucruri. Spun relativ pentru că orice obicei pe care-l avem este adânc înrădăcinat în mintea noastră și chiar în corpul nostru. Ca să scăpăm de acest obicei, trebuie să ne reprogramăm creierul și, de multe ori, corpul nostru. Este un proces care durează, necesită efort îndelungat și multă disciplină.

Dar când vine vorba să renunți la lucruri bune, așa cum a fost cazul meu când am lăsat cariera din Portugalia și m-am întors în România? Ce facem atunci când sacrificiile cerute sunt obiceiuri bune, lucruri pentru care am muncit luni sau ani de zile?

Perspectiva pe care o avem asupra vieții va dicta cum reacționăm în astfel de situații. Există mari diferențe în modul de gândire și acțiune al bogaților și al săracilor. Probabil, cea mai mare diferență este în faptul că oamenii săraci gândesc pe termen scurt. Ce o să pun pe masă mâine? Cum o să plătesc facturile la sfârșitul lunii? Cum o să fac ca să reușesc să-mi plătesc rata?

Oamenii bogați în schimb gândesc pe termen lung. Cum pot să dublez averea mea în următorii 10 ani? Cum să construiesc o afacere care să dea de lucru la mii de oameni? Ce o să las în urma mea, când călătoria pe acest

Oamenii bogați știu să renunțe la micile plăceri ale momentului pentru marile plăceri viitoare.

pământ se va sfârși?

Când vine vorba de sacrificii, oamenii bogați aplică această perspectivă pe termen lung asupra vieții, pe când săracii gândesc și aici pe termen scurt. **Oamenii bogați știu să renunțe la micile plăceri ale momentului pentru marile plăceri viitoare.**

Dacă te afli într-o situație similară prin care am trecut și eu când am renunțat la cariera din Portugalia, pune-ți întrebarea: „Sunt eu dispus să renunț la ce sunt și ce am pentru ce aș putea să am în viitor?" Da, e riscant, dar cine nu riscă, nu câștigă. :)

Exercițiu practic

Încă un scurt exercițiu care să te ducă mai aproape de visurile tale. Pentru că **vorbele pot fi motivatoare, ideile pot fi provocatoare, dar numai acțiunea te va duce mai aproape de visurile tale!**

Fă o listă cu priorități pentru viața ta. Pune în ordine de importanță acele aspecte care sunt necesare în viața ta ca să te simți fericit și realizat. După ce ai stabilit această listă, fixeaz-o într-un loc vizibil ca să nu uiți niciodată pentru ce muncești și pentru ce trăiești.

Am ales să scriu un exemplu aici, pentru că prioritățile pentru fiecare dintre noi diferă și nu vreau să influențez decizia ta în niciun fel.

CAPITOLUL 8
Principiul norocului

„Am inventat norocul ca să explicăm rezultatele vizibile ale unor acțiuni invizibile.”
Bob Proctor

În acest capitol, vreau să-ți prezint momentele din viața mea în care am avut mult noroc. În momentele respective, dacă jucam la loterie, ajungeam multimilionar. :) Ba, mai mult, vreau să îți ofer secretul pentru o viață norocoasă, din toate punctele de vedere. Dacă aplici acest principiu, vei avea noroc în dragoste, în afaceri, în carieră, în relații și, cu siguranță, la bani.

Cel mai mare noroc din viața mea

Când am plecat în Portugalia, lăsând în urmă o tinerețe trăită de multe ori inconștient și o viață de student călduță la adăpostul „sponsorizărilor” din partea părinților, toți prietenii mei au spus: „*Săracu', și ăsta o să se întoarcă cu coada între picioare în câțiva ani”.* După șase ani de muncă și carieră în Portugalia, m-am întors în România cu o soție frumoasă, cu o carieră de succes în CV și cu bani, nu mulți, adevărat, pentru a începe o afacere. Atunci, toți prietenii mei mi-au spus: „*Norocosule, bine ți-a mers în Portugalia!”.*

Da, am avut un mare noroc când am renunțat la două facultăți, am îndurat rușinea în fața părinților și rudelor care, chiar dacă nu o spuneau, probabil gândeau că „*nici ăsta nu*

o să fie mare lucru în viață". Am avut mare noroc când a trebuit să mă împrumut de bani de la părinți pentru biletul de autobuz, doar dus, și a trebuit să împachetez toată viața mea în două valize și să le car după mine la 4 250 km distanță de casă și de familie. Da, am avut noroc când, timp de șase ani am muncit ca un bou, dând 100 % în tot ceea ce făceam, la fiecare loc de muncă, și acceptând tot timpul mai multe și mai multe responsabilități. Da, am fost norocos, când a trebuit să renunț la tot ce am construit în Portugalia și să împachetez totul, de data aceasta în mai multe valize, și să plec la drum cu destinația România. Și da, am fost foarte norocos când firma mea a ajuns în faliment, deși munceam din greu și dădeam tot ce puteam din mine.

Când cineva îmi spune că sunt norocos, literalmente, îmi vine să-i dau o palmă. Cum poți să spui că sunt norocos din moment ce habar n-ai cât de mult am muncit ca să ajung aici și să fiu omul care sunt? Cum poți să spui că e doar un noroc că am o carieră de succes, o familie fericită și o viață spirituală în care sunt împăcat cu Dumnezeu, dacă nu ai nici cea mai vagă idee câte nopți am adormit plângând de dorul țării și familiei și în câte dimineți m-am trezit cu noaptea în cap ca să ajung la un loc de muncă care nu-mi plăcea?

Norocos aș fi fost dacă stăteam în România fără să fac nimic și într-o zi m-ar fi sunat firma ActionCOACH să îmi spună că au auzit de un tânăr foarte puturos care nu face nimic toată ziua și le-ar face mare plăcere dacă acest tânăr ar putea lucra pentru ei. Sau dacă primeam un e-mail sau mesaj pe mIRC, că pe vremea aceea nu era Facebook, de la o domnișoară drăguță să îmi spună: „Uite, vreau să mă căsătoresc cu cel mai puturos tânăr din lume ca să mă

asigur că viața mea nu o să aibă nicio perspectivă și am auzit că tu ai fi persoana potrivită." Asta da, ar fi fost noroc. Dar ești de acord că așa ceva nu se întâmplă?

Sunt persoane care și azi îmi spun: „*Loránd, ai avut norocul să lucrezi într-o companie mare în altă țară."* Acestora le spun: „*Și tu poți să ai acest noroc, doar trebuie să fii dispus să muncești la fel de mult și să începi de la fel de jos ca mine." :)*

Definiția norocului

Cea mai bună definiție pe care am găsit-o pentru noroc este: ***„Norocul este acolo unde pregătirea se întâlnește cu oportunitatea"*** (Seneca).

Fiecăruia ne sunt date nenumărate oportunități în fiecare zi. Totuși, nu toți observăm aceste oportunități pentru că nu suntem pregătiți. Cu cât creștem mai mult, cu atât cresc mai mult și oportunitățile.

În urmă cu ceva timp, m-a sunat un om de afaceri să îmi propună să-l ajut să vândă un spital. Era vorba de un spital de câteva zeci de milioane de euro și urma să câștig un comision de câteva sute de mii de euro dacă reușeam să găsesc investitorul. Însă, acest lucru nu s-a întâmplat. De atunci, au trecut luni bune și eu, în continuare, mă tot gândesc cine are putea să cumpere un spital. Este o oportunitate fantastică, dar eu încă nu sunt pregătit. Nu sunt la acel nivel. Nu sunt în networking cu persoanele potrivite și nu cunosc suficient de mulți investitori. Dar, având în vedere că în fiecare zi

„Norocul este acolo unde pregătirea se întâlnește cu oportunitatea."
Seneca

cresc și mă dezvolt, sunt ferm convins că voi ajunge în cercurile potrivite pentru a putea intermedia o astfel de tranzacție și atunci, dacă oportunitatea va mai exista, voi câștiga acești bănuți doar pentru că am cunoscut persoanele potrivite. Și desigur, toți prietenii mei o să spună că... da, sunt un norocos. :)

De ce sunt atât de sigur de acest lucru? Pentru că ***„Dumnezeu nu îți va da o oportunitate mai mare, până când nu ești supracalificat pentru ce faci acum”*** (Randy Gage).

Proverbul românesc care spune „*Norocul ți-l faci singur”,* este foarte adevărat. Știai că 90 % dintre oamenii bogați cred că norocul ți-l faci singur, pe când 92 % dintre oamenii săraci cred că poți să ajungi bogat doar dacă ai noroc?

În încheiere, vreau să îți spun că: ***„Trebuie să credem în noroc, altfel cum ne-am putea explica succesul celor care ne sunt antipatici?”*** (Jean Cocteau).

La sfârșit de capitol, nu vreau să îți doresc noroc, ci îmi doresc să fii pregătit, pentru că, atunci când vin oportunitățile, să le poți prinde și oamenii să spună despre tine că ești un norocos.

„Trebuie să credem în noroc, altfel cum ne-am putea explica succesul celor care ne sunt antipatici?”
Jean Cocteau

CAPITOLUL 9
Principiul echilibrului

„Caracterul fără inteligență poate multe,
însă inteligența fără caracter
nu valorează nimic.”
Marcus Tullius Cicero

În acest ultim capitol, doresc să îți transmit acel principiu care face diferența dintre oamenii mediocri și cei slabi. Dintre cei mai buni vânzători din lume și cei care au rezultate mediocre. Dintre tinerii care, indiferent ce fac, au succes și cei care parcă nu sunt făcuți pentru nimic.

Dacă mai ții minte, într-un capitol anterior, ți-am povestit cum a fost la interviul de angajare. M-am dus fără să am cunoștințe și fără să am măcar un CV care să îmi garanteze un avans, oricât de mic, față de ceilalți candidați. La întrebarea *„De ce crezi că ar trebui să te angajăm pe tine și nu pe ceilalți candidați”,* am răspuns că *„Habar n-am cu ce se ocupă firma, dar că o să învăț cel mai repede.”*

Secretul cel mai mare pentru o viață de succes

Puteam, în momentul respectiv, să inventez tot felul de răspunsuri inteligente care sunau bine, dar nu erau adevărate. Iar eu, trebuia să spun adevărul, pentru că așa era normal să fac. Mai târziu, am aflat de la șeful meu, Paulo, că unul dintre motivele pentru care am fost ales a fost tocmai că am fost sincer și am recunoscut că nu am cunoștințe și experiență în domeniu.

Profesorul Robert Coles, de la Harward, a vrut să afle ce face diferența dintre tinerii care ajung să aibă succes în carieră și afaceri și cei care nu. Așa că, și-a dedicat o mare parte din viață acestui studiu. A ales copii din familii simple și i-a studiat timp de douăzeci de ani. A făcut nenumărate interviuri, a luat mii de pagini de notițe și a documentat fiecare aspect din viața acestor copii. Vroia să afle dacă educația este cea care face diferența. Sau mediul înconjurător? Poate școala, liceul sau facultatea la care studiau? S-a gândit că poate avea legătură și cu faptul că s-au născut într-o anumită regiune din țară. A studiat mediul în care au crescut să vadă diferența dintre cei care au crescut la țară și cei care au crescut la oraș.

După îndelungi cercetări și mulți ani petrecuți pe teren, Dr. Robert Coles dezvăluie rezultatul studiului. Rezultat care a constituit mai târziu subiectul a 18 cărți și a peste 1 300 de articole, publicate de acesta. **Dacă vrei să crești copii de succes, învață-i valori morale înalte.** Nu vânzări, nu marketing, nu leadership, ci valori morale înalte. Învață-l să fie sincer, harnic, ascultător, ordonat, punctual și muncitor. Cum obișnuim să spunem noi, cei șapte ani de acasă.

Cărțile lui au câștigat mai multe premii, printre care și un premiu Pulitzer, la categoria de non-ficțiune, recunoscând astfel profunzimea și veridicitatea studiului făcut de profesorul Coles.

„Dacă vrei să crești copii de succes, învață-i valori morale înalte."
Robert Coles

Mulți ani mai târziu, o companie de training în vânzări și leadership, Forum Corporation, a condus un studiu de

aproape trei ani, în care au analizat 341 de agenți de vânzări, cu intenția de a descoperi care este diferența dintre cei buni și cei slabi. De ce se întâmplă ca într-o companie să fie zece oameni de vânzări, o parte să vândă foarte bine și o parte slab, deși vând aceleași produse și la același tip de clienţi.

Jumătate din acești agenți de vânzări, mai exact 173, aveau rezultate excelente. Cealaltă jumătate, 168, aveau rezultate mediocre, chiar slabe. Agenții erau din 5 industrii diferite și din 11 firme diferite pentru a oferi o diversitate suficient de mare și pentru ca studiul să fie real și, în același timp, credibil. După doi ani de studii pe teren și încă șase luni de analiză în centrul de cercetare, au publicat rezultatul studiului. „*Tehnicile de vânzări folosite de cele două categorii erau aproape identice, singurul lucru care i-a diferențiat a fost încrederea clienților în agentul de vânzări.”*

Nu ar fi fost necesar să cheltuie atât timp și atât de mulți bani, le-aș fi spus și eu acest lucru, pentru că e logic să nu vrei să cumperi de la un om în care nu ai încredere, dar, tocmai pentru că au cheltuit mulți bani și timp, a făcut ca acest studiu să fie și mai credibil. Ești de acord că nu poți să ai încredere într-o persoană care nu este integră, care minte, care întârzie la întâlniri, care de fiecare dată vine cu altă explicație, care nu are cei șapte ani de acasă?

Realitatea din România

Sunt persoane care îmi spun: *„Aceste studii sunt făcute în America, la noi în România nu este așa”.* Da? I-a gândește-te când a fost ultima dată când ai cumpărat de la un agent de vânzări în care nu ai avut nici cea mai mică încredere că o să îți livreze produsul sau banii sau că nu o

să dispară cu avansul. Sunt de acord că nu aceste lucruri se promovează la televizor, dar de când au ajuns oamenii de la televizor modele de viață demne de urmat?

La interviu, în carieră, în viață, în familie și în societate, fii integru, dă dovadă de un caracter puternic și corect și oamenii te vor admira. Fiind șmecher, poți să atragi privirile pentru moment, dar, mai repede sau mai târziu, vei eşua.

Dăruind vei dobândi

În momentul în care ai șlefuit un astfel de caracter și ai investit în creșterea ta personală și profesională, poți să începi să dăruiești la rândul tău. Cea mai mare bucurie a unui lider nu este să aibă mulți servitori, ci să servească cât mai mulți. Cu rezultate mari vin și responsabilități mari. Este păcat să ții pentru tine, dacă poți să ajuți și pe alții. Dăruiește din tine și vei primi înzecit.

Regretatul Zig Ziglar spunea: ***„Cu cât ajuți mai mulți oameni să ajungă la succes, cu atât mai repede o să ajungi și tu la succes.”***

„Cu cât ajuți mai mulți oameni să ajungă la succes, cu atât mai repede o să ajungi și tu la succes.”
Zig Ziglar

Această dăruire poate să ia mai multe forme. Poți să dăruiești din cunoștințele tale și experiența ta, ajutând și alți oameni să dobândească ce ai acumulat tu. Poți să dăruiești construind mai multe afaceri și oferind mai multe locuri de muncă. Poți să dăruiești din bogăția ta și din câștigul tău.

De mic copil am fost învățat să dăruiesc. În fiecare sâmbătă, când mergeam la biserică, puneam un bănuț sau o bancnotă în cutia milei. Părinții mei, de când mă știu, în fiecare lună luau 10 % din salariul lor și îl ofereau bisericii în semn de recunoștință față de Dumnezeu pentru faptul că au un loc de muncă și un salariu.

Crescând în aceste învățături, am început să fac și eu la fel când am câștigat primii mei bănuți, dar, la un moment dat, când banii nu ajungeau pentru tot ce aveam nevoie, am renunțat la acest obicei. Timp de aproape un an de zile, nu mai dăruiam o parte din câștigul meu. A fost cea mai grea perioadă din punct de vedere financiar. Trebuia în fiecare lună să mă împrumut de la prietena mea, actuala soție, ca să rezist până la următorul salar. După aproximativ un an, am hotărât că lucrurile nu mai pot să meargă în acest fel, așa că am început să dau din nou. De atunci, fără excepție, a zecea parte din câștigul meu este dăruit în semn de recunoștință. Pentru că, cine nu știe să dea, nu o să știe să primească și cine nu știe să fie recunoscător pentru ce are, i se ia și puținul pe care-l are.

Cel mai important principiu

Nu pot să termin această carte fără să vorbesc despre ultimul principiu, probabil cel mai important: echilibrul. Poți să spui că ai succes atunci când ceea ce crezi, ce spui și ce faci sunt în concordanță. Atunci când ai pace în suflet că ai făcut totul la capacitatea ta maximă și că scopul tău nu a fost de îmbogățire personală, ci de îmbogățire a altora prin împărtășire. Pentru că, **ironia sorții este: să muncești toată viața ca să trăiești mai bine, dar să uiți să trăiești!**

Dedică timp familiei tale. Petrece timp de calitate cu soțul, soția, prietenul, prietena. Oferă ce este mai bun din tine copiilor tăi. Petrece timp singur cu tine ca să fii în pace cu Dumnezeu. Aleargă. Oferă o floare. Aruncă un bulgăre de zăpadă. Distrează-te. Călătorește. Zâmbește. Bucură-te de prietenii tăi. Profită de fiecare moment disponibil din viața ta ca să trăiești la maximum!

ÎN LOC DE ULTIMUL CAPITOL

Acțiune

Te invit acum să aplici fiecare idee din această carte, pentru că cititul nu te face mai bogat, doar îți obosește ochii. Cum spune și în Cartea Cărților: „***Oriunde se munceşte este şi câştig, dar oriunde numai se vorbeşte, este lipsă.”***

Dorința mea cea mai mare la sfârșitul acestei cărți este să trăiești o viață plină de însemnătate pentru tine și pentru cei din jur. Dumnezeu ne-a creat după chipul și asemănarea Lui, iar dacă El este un Dumnezeu infinit, înseamnă că și în noi există potenţial şi posibilităţi infinite. **Acționează și rezultatele tale te vor surprinde și pe tine!**

„Nu fii unul dintre cei care își petrec jumătate din viață explicând ce vor să facă și cealaltă jumătate explicând de ce n-au făcut-o!”
Franklin D. Roosevelt

TRĂIEȘTE CÂȚIVA ANI
DIN VIȚA TA
AȘA CUM MAJORITATEA
NU O FAC
CA SĂ POȚI TRĂI RESTUL VIEȚII,
AȘA CUM MAJORITATEA
NU ÎȘI PERMIT!

Mulțumesc!

Această carte există în forma actuală prin ajutorul oferit de câțiva prieteni dragi.

Vă mulțumesc că ați fost prompți și profesioniști, ca de obicei.

Designul copertei a fost făcut de **Dorian**, de la **Vismark**.
www.vismark.ro

Poza de pe copertă a fost făcută în studiourile conduse de **Gabi**, de la **AV Media Productions**.
www.av-media-productions.ro

Textul a fost corectat de echipa lui **Valentin** de la **Atelierul de traduceri.ro**.
www.atelieruldetraduceri.ro

Cartea a fost tipărită de prietenul meu **Dinu**, de la **Napoca Star.**
www.napocastar.ro

Dacă ai nevoie de servicii de design, foto, traduceri și corecturi, îi recomand cu drag.

Un ultim mare mulțumesc merge către Dumnezeu, care mi-a dat sănătate și înțelepciune ca să pot să scriu această carte.

În cazul în care dorești să ții legătura cu autorul acestei cărți te invităm să devii fanul lui pe Facebook: Lorand Soares Szasz.

Dacă dorești să-l cunoști în persoană, te invităm la unul dintre evenimentele lui prin țară. Detalii pe: www.coaching4you.ro

Dacă ești interesat de alte materiale și articole publicate, te invităm pe blogul lui: www.lorand.biz/blog

Dacă vrei să înveți mai mult despre dezvoltarea afacerilor și strategiile învățate de el și aplicate cu succes în România, te invităm pe: www.businessmastery.ro.

Despre autor

Lorand este un tânăr ambiţios care în ciuda faptului că a crescut la ţară, neştiind limba română până la vârsta de nouă ani şi nefinalizând nici una dintre cele două facultăţi începute, a investit în creşterea lui personală şi profesională şi ajungând la doar 24 de ani să lucreze în cea mai mare companie de business coaching din lume. Patru ani mai târziu, după ce şi-a deschis propria companie, ajunge unul dintre cei mai căutaţi traineri şi speakeri din România şi, cu siguranţă, unul dintre cei mai bine plătiţi vorbitori în public din ţară. Cariera lui începe în grădinărit, dar după câţiva ani ajunge să deţină şi să conducă mai multe firme şi să ofere loc de muncă la zeci de oameni. Presa a analizat cariera lui şi a scris cu mirare despre el: *Grădinarul devenit business man.*

"Lorand este unul dintre cei mai buni speakeri din România şi asta s-a simţit încă din primele secunde, când ne-a "câştigat" prin simpla-i prezenţă, dar şi prin informaţiile extrem de folositoare livrate minut de minut."

RADU TURCESCU *- Managing Partner SMART PR GROUP*

"Lorand Soares Szasz joacă într-o ligă superioară. Fără să vă dau prea multe argumente din start, pur şi simplu vă spun că este cel mai bun speaker pe care l-am văzut live."

Gabriel Ursan *- Blogger, Trainer, Developer*

"Nu mă aşteptam să fie atât de bun şi regret că am gândit chiar şi pentru o secundă asta. Când pleci de la o întâlnire cu Lorand, iei cu tine un sentiment care te pune pe gânduri. Îţi vine să opreşti puţin timpul în loc şi să te gândeşti bine. Mai exact, ai sentimentul acesta: 'Trebuie sa fac ceva, ACUM'!"

Livia Dulceaţă *- Blogger*

ISBN 978-973-0-16005-5

f: Lorand Soares Szasz
e: carte@coaching4you.ro
s: www.coaching4you.ro
www.lorand.biz/blog
www.businessmastery.ro